CURSUL COMERCIAL SUPERIOR

LECTURI COMERCIALE

pentru cl. I-a şcoalei superioare de comerţ

întocmite de:

TOMA VOICULESCU şi C. M. RÂPEANU

PROFESORI

la şcoala comercială superioară din Ploieşti

Lucrare aprobată de Onor. Minister al Instrucţiunii Publice



EDITURA „NAŢIONALA" S. CIORNEI

BUCUREŞTI

PREŢUL LEI 36.—

TOMA VOICULESCU
ŞI
C. M. RÂPEANU
PROFESORI
la şcoala comercială superioară din Ploieşti

Lecturi Comerciale

pentru cl. I-a şcoalei superioare de comerţ

Aprobat de Onor. Ministerul
Instrucţiunii Publice

... puter...
în pas ...

1928

BUCUREŞTI
S. CIORNEI
LIBRAR-EDITOR

In loc de prefaţă:

„Manualul d-lor **T. Voiculescu** *şi* **C. M. Râpeanu,** *ambii profesori la şcoala comercială superioară din Ploieşti, vine să tragă o brazdă nouă în ogorul înţelenit, cam de mult, al învăţământului limbii române în şcoalele comerciale superioare, cari s'au înmulţit în număr destul de respectabil".*

Pentru lecturile comerciale şi partea de literatură şi de istorie a literaturii, prevăzute pentru fiecare clasă, nu aveam, până acum, cel puţin în vechiul Regat, decât manualele cunoscute tuturor — cam învechite în multe privinţi — ale răposatului profesor dela Iaşi, **R. Ionaşcu.**

Erà, desigur, timpul ca şi alte manuale să se prezinte pentru această materie. E tocmai ceeace vor să îndeplinească autorii, prin manualul pe care-l prezintă — deocamdată numai pentru cl. I-a.

Intrebarea e: corespunde această carte, aşa cum a fost întocmită, scopului ce-l are în vedere, satisfăcând în acelaş timp şi cerinţele programei analitice?

„Nimeni n'ar putea răspunde decât afirmativ şi, desigur, că e un pas înnainte faţă de manualul **Ionaşcu.**

8 Iulie 1928.

(Din referatul către Minister al d-lor recenzenţi **R. Caracaş** şi **S. Ţenov**, profesori la şoala comercială superioară, Bucureşti).

I. — Societăţile comerciale.

Societăţile comerciale sunt întovărăşirea a două sau mai multe persoane, cari depun capital sau muncă, spre a exercită diferite fapte de comerţ în vederea unui *beneficiu.*

Sunt patru feluri de societăţi comerciale şi anume: *societăţi în nume colectiv*, *societăţi în comandită*, *societăţi anonime şi societăţi cooperative.*

Societăţile în nume colectiv, sunt acelea în cari societarii au răspunderea nelimitată, adică răspund, pentru angajamentele luate de societate, în mod solidar, cu toată averea lor, prezentă şi viitoare.

Firma societăţii în nume colectiv este formată din numele asociaţilor, d. ex.: *Florescu & Donescu*, sau, dacă sunt mai mulţi asociaţi, se întrebuinţează în firmă numai numele unuia dintre cei mai cunoscuţi, iar ceilalţi sunt cuprinşi în expresia „& Co.", care însemnează „şi compania" d. ex.: *Georgescu & Co.*

Societăţile în nume colectiv iau naştere printr'un act scris, care trebue afişat şi publicat în „Monitorul Oficial" şi cuprinde toate condiţiunile impuse de lege şi anume: firma socială, sediul societăţii, partea de capital depusă de fiecare asociat, scopul societăţii, sumele ce are dreptul să ridice fiecare asociat pentru cheltuelile sale personale, modul cum trebue împărţit beneficiul şi altele, dacă se simte nevoe.

Clauza *lionină* este o clauză *ilicită,* într'un contract de societate în nume colectiv, în senzul că cine ia parte la câştig, ia parte în aceeaş proporţie şi la pierdere.

Societăţile în nume colectiv nu pot fi făcute decât între persoane care se bucură de o încredere reciprocă, indiscutabilă.

Au avantajul că asociaţii depun şi munca şi capitalul, spre a duce afacerea la o reuşită sigură. Cel mai mare neajuns în aceste societăţi este că adeseori se ivesc neînţelegeri: dacă afacerea merge bine, unul din tovarăşi caută să excludă pe ceilalţi; daca afacerea merge rău, se fac imputări reciproce.

Societăţile în comandită sunt acelea în care unii din asociaţi au răspunderea nelimitată, întocmai ca şi la societăţile în nume colectiv, şi se numesc *comanditaţi* sau *giranţi;* iar alţii, numiţi *comanditari*, au răspunderea limitată la capitalul subscris.

Numărul comanditaţilor este redus la unul sau doi asociaţi, pe când numărul comanditarilor poate fi mai mare sau mai mic.

Când numărul comanditarilor este limitat la una, două sau trei persoane, atunci avem o *societate în comandită simplă;* când numărul comanditarilor este mare, atunci avem o *societate în comandită pe acţiuni.*

Societăţile în comandită se fac atunci când unii dispun de cunoştinţe (comanditaţi), iar alţii de capital (comanditari).

In societăţile în comandită, conducerea o au numai comanditaţii sau giranţii şi tot aceştia figurează şi în firmă. In cazul când asociaţii comanditari iau parte la conducerea societăţii şi pun şi numele lor în firmă, pierd calitatea de asociaţi cu răspunderea limitată.

Societăţile anonime sunt acelea, în care asociaţii au răspunderea limitată la capitalul subscris. Asociaţii se numesc *acţionari* şi primesc în schimbul vărsămintelor nişte titluri numite *acţiuni*, care dau dreptul la o parte din beneficiul societăţii, numit *dividend.*

Nu se poate forma o societate anonimă, decât din cel puţin şapte persoane şi ea nu poate funcţiona, decât după ce s'a vărsat 30 % din capitalul subscris.

Cei cari înfiinţează o societate anonimă se numesc *fondatori* şi numărul lor, deobicei, este restrâns. Capitalul este subscris de fondatori sau dela public pe calea *prospectului de emisiune.* Prospectului de emisiune, în care, pe lângă altele, se arată locul şi ziua subscrierei, i se dă cea mai întinsă publicitate şi toţi ceice doresc să participe în societate, subscriu un capital, depunând în acelaş timp primul vărsământ de 30 % sau o *cauţiune de subscriere.*

Rezultatul subscripţiei publice poate fi următorul: sau se subscrie un capital mai mare decât cel anunţat în prospect, şi atunci acţiunile se atribue în mod proporţional; sau se subscrie mai puţin, şi în acest caz, capitalul este acoperit de fondatori.

Tabloul de repartiţie, ne arată numărul de acţiuni atribuit fiecărui subscriitor.

Odată constituită, societatea anonimă trebue administrată, adică condusă şi această sarcină o au: *adunarea generală, consiliul de administraţie* şi *censorii.*

Adunarea generală cuprinde totalitatea acţionarilor şi este de două feluri: adunări generale ordinare, care se ţin la fiecare sfârşit de an, spre a lua socotelile consiliului de administraţie şi adunări generale extraordinare, care au loc ori decâteori interesele societăţei cer.

Consiliul de administraţie este ales de adunarea generală şi conduce treburile societăţii; el numeşte directorii şi personalul de conducere.

Cenzorii sunt însărcinaţi de adunările generale să verifice şi să supravegheze operaţiunile făcute în cursul anului; ei sunt în număr de 3 sau 5.

Societăţile cooperative sunt acelea, în care asociaţii au dreptul să depună şi să retragă capitalul şi urmăresc un scop de ajutor reciproc. Sunt de trei feluri: de producţie, de consum şi de credit.

Societăţile cooperative de credit sunt cunoscute sub denumirea de *bănci populare* şi le găsim în mai toate comunele rurale şi prin părţile mărginaşe ale oraşelor noastre. Sunt finanţate şi controlate de *Casa Centrală a băncilor populare*, cu sediul în Bucureşti.

II. — Bursa. Bursele din Europa.

Bursa este un aşezământ comercial absolut indispensabil în organismul economic modern, fiindcă ne pune în curent cu preţul diverselor valori mobiliare şi al mărfurilor şi, în felul acesta avem o busolă relativ sigură pentru orientarea în ritmul schimbător al afacerilor. Inchiderea bursei produce haos şi desorientare în viaţa economică; iar specula, sub toate formele ei, este obiectul de atenţiune al tuturor celor chemaţi şi nechemaţi. In această ordine de idei, este deajuns să ne amintim situaţia din timpul marelui război mondial, când bursa încetând de a mai pulsa în viaţa economică, o mulţime de persoane s'au improvizat în oameni de afaceri, îmbogăţindu-se din speculă cu o iuţeală vertiginoasă în dauna comerciantului de carieră. Această situaţie n'a durat mult, căci îmbogăţitul de război, lipsit de experienţa omului de afaceri, a trebuit să cedeze locul şi chiar averea agonisită fără muncă din mizeriile şi suferinţele sociale.

Necesitatea bursei s'a resimţit din momentul ce omul a părăsit *schimbul în natură* şi a adoptat *moneta* ca mijloc de schimb; însă bursa n'a luat o formă bine definită, decât foarte târziu.

Prima bursă în România a fost înfiinţată pe contul său propriu de către un englez venit după afaceri la Galaţi, prin anul 1850. — Această bursă, în urma unui proces, a trecut în proprietatea comunei Galaţi. La Bucureşti a funcţionat multă vreme o bursă liberă, instalată la „Hanul cu Tei" şi unde se făceau operaţiuni de zărăfie de către negustorii străini, veniţi în ţară după negoţul de cereale; iar la 1881 s'a înfiinţat, prin lege, bursa dela Bucureşti, care funcţionează şi astăzi.

Cele mai însemnate burse dela noi sunt: la Bucureşti, Brăila, Galaţi, Constanţa şi Cernăuţi.

Bursa, în înţelesul de azi al cuvântului, este locul unde la o anumită oră din zi, se adună negustorii spre a vinde şi cumpăra diverse valori mobiliare.

Se spune de unii că bursa îşi trage numele dela o casă din Brugges (Belgia), în care se adunau negustori pentru afaceri şi pe care erau sculptate ca emblemă trei pungi (bourse — pungă); iar de alţii că, dela Van der Borse, bancher tot din Brugges, s'ar trage cuvântul de bursă.

Oricare i-ar fi origina, bursa este astăzi instituţia unde se colectează *oferta* şi *cererea*, singurii factori naturali pentru determinarea preţului sau cursului valorilor mobiliare. Cursul dictat de ofertă şi cerere este adus la cunoştinţa celor interesaţi printr'o publicaţie numită „Cota oficială a bursei" sau „Mercuriale".

In cota oficială a bursei se arată cursul efectelor publice, acţiunilor şi cursul schimbului asupra străinătăţii, pe când în Mercuriale se arată preţul cerealelor şi a diverselor mărfuri ce pot fi tratate prin bursă.

Sunt trei feluri de burse: *bursa de efecte*, unde se vând şi se cumpără efecte publice, acţiuni şi obligaţiuni; *bursa de devize*, unde se negociază cecuri, trate şi monete asupra străinătăţii şi *burse de mărfuri*, unde se cumpără şi vând cereale, materii prime, lemne de foc, vin, ţuică, etc.

In bursa de mărfuri nu pot fi tratate decât acele mărfuri a căror calitate poate fi uşor determinată. Cerealele standardizate sunt foarte uşor de tratat la bursă, pe când la cele nestandardizate trebue să se arate *greutatea hectolitrică* şi procentul de *corpuri străine*.

Incheerile în bursă nu sunt făcute niciodată dela vânzător la cumpărător, ci prin intermediul unui *mijlocitor oficial*. Acesta închee afacerile luând loc, când este vorba

de *târgul oficial*, într'o despărţire centrală ce se află în sala bursei, numită *corbeille* sau *parquet* şi de unde strigă preţul oferit sau cerut, pentru clienţii lor, în fiecare zi de lucru dela ora 11 şi până la 12 dimineaţa.

Afacerile încheiate în afară de bursă, dimineaţa şi după amiază, formează ceeace se cheamă *târgul liber*.

Mijlocitorii oficiali sau *curtierii* primesc ca răsplată, pentru serviciul lor, o cotă de atât la sută din valoarea tranzacţiunilor încheiate prin ei, numită *curtaj*.

Curtierii sunt de mai multe feluri; *curtieri de efecte*, cari mijlocesc vânzarea şi cumpărarea efectelor publice, acţiunilor şi obligaţiunilor; *curtieri de schimb*, cari intervin în afacerile de cecuri şi trate asupra străinătăţei sau cum se spune în technologia bursieră „afaceri de devize" şi *curtieri de mărfuri*, cari mijlocesc vânzarea şi cumpărarea cerealelor şi a mărfurilor.

In bursele din porturi mai găsim: *închirietorii de vase fluviale şi maritime*, cari mijlocesc închirierea vaselor pentru transportul mărfurilor, apoi *mijlocitorii de asigurări*, prin cari se face asigurarea vasului şi a încărcăturii şi'n fine *translatorii*, cari ştiu mai multe limbi şi fac oficiul de interpreţi.

Curtierii sunt ajutaţi de *remizieri*, cărora li se plăteşte pentru fiecare afacere o *remiză*, proporţională cu valoarea transacţiunei.

Cumpărăturile vânzării sau transacţiunile făcute în bursă, poartă numele de *încheeri*. Incheerile sunt sau *cu bani gata* (comptant) sau *pe termen*.

Termenul, pentru predarea valorilor de către vânzător şi primirea şi plata lor de către cumpărător, este fixat la 15 şi la finele fiecărei luni şi se numeşte *lichidaţiune*. La bursa noastră, lichidarea se face la finele fiecărei luni; pe când în alte burse, lichidarea are loc chenzenal adică la fiecare 15 zile ale lunei.

Incheerea pe termen poate fi *fermă* sau cu *primă*. O încheere se zice că este fermă, când vânzătorul V. predă; iar cumpărătorul C. preia la lichidaţiune titlurile în schimbul preţului.

Adeseori, vânzătorul vinde titluri pe care nu le posedă în speranţă că până la lichidaţiune vor scădea, iar cumpărătorul cumpără cu speranţa că se vor urca, rezervându-şi ambele părţi în mod reciproc dreptul de a rezilia încheerea în schimbul diferenţei de curs, care se numeşte *primă*. Admitem că V. vinde, iar C. cumpără 100.000 lei valoare nominală titluri de rentă la cursul de 70 %; la lichidaţiune cursul este de 72 %. Urmează ca V. să cumpere acele titluri la cursul de 72 %, ceeace face 72.000 lei şi apoi să le predea lui C. cu 70 % adică 70.000 lei.

In loc să facă această operaţiune, V. plăteşte lui C. prima de 2.000 lei.

In acest caz, prima a fost în favoarea cumpărătorului; ea însă poate fi şi în favoarea vânzătorului, când V. vinde cu 70 % iar la lichidaţiune cursul este de 68 %, situaţie care permite vânzătorului să primească dela cumpărător prima de 2 %.

Incheerile cu primă formează obiectul *jocului de bursă*; vânzătorul joacă *la scădere* (à la baisse), iar cumpărătorul *la urcare* (à la hausse). Şi unul şi altul sunt expuşi la riscuri mari, fiindcă tranzacţiile de bursă se fac pentru sume importante.

Când intrăm în bursă, trebue să mergem cu paşi timizi şi cu multă prudenţă. Se poate îngădui oricui să-şi încerce norocul şi la bursă, însă suma angajată în astfel de operaţiuni, să nu depăşească 10 % din averea în numerar.

Când cumpăr efecte publice, ca să-mi producă dobânda, pe care o încasez regulat în rate semestriale pe baza *cuponului*, fac în realitate o *operaţiune de plasament*.

In general, operaţiunile de plasament nu sunt riscante şi pot fi făcute de toţi cei cari dispun de numerar şi vor să-l facă productiv.

Când însă cumpăr efecte publice, acţiuni, obligaţiuni şi cecuri sau trate asupra străinătăţii, cu scopul de a le vinde

spre a câştiga diferenţa de curs, atunci fac o *operaţiune de speculaţiune*. Operaţiunile de speculaţiune sunt aleatorii şi au ruinat şi îmbogăţit pe mulţi din cei cari le-au încercat.

Speculaţiunea este o sabie cu două tăişuri, care ţine pe jucător într'o nesfârşită enervare. Primul lucru, pe care'l face speculantul în fiecare zi, este cercetarea cotei oficiale a bursei, care se publică în foae volantă, în Monitorul Oficial şi în mai toate gazetele cu tiraj zilnic.

Această stare de enervare şi încordare fără sfârşit, îl sustrage pe omul angajat în speculaţiuni de bursă dela alte ocupaţiuni utile, iar în caz de prăbuşire, omul este ruinat complect, material şi moral.

Deşi jocul de bursă este oprit, totuşi el se practică sub diferite forme.

Bursele din Europa. Fiecare centru mai însemnat din Europa, are o bursă; astfel găsim burse la Paris, Londra, Berlin, Zurich, Milano, Viena, etc., unde se tratează tot felul de operaţiuni asupra efectelor publice, acţiunilor bancare şi industriale, devizelor, lingourilor de aur şi argint, monetelor străine, cerealelor şi mărfurilor admise a se vinde prin bursă.

Cele mai însemnate burse din Europa, care dictează preţul aurului şi argintului, sunt cele dela Londra, Paris şi Berlin.

Cursul schimbului este dictat de bursele din Londra şi Zurich.

Cea mai însemnată bursă de cereale din Europa este aceea dela Londra.

Bursa de cereale (Corner Exchange) din Londra este aşezată în cel mai populat centru comercial (City), în vecinătatea Băncii Naţionale şi este înzestrată cu tot ceeace este mai modern pentru punerea la punct a speculantului.

Telegramele curg zilnic din toată lumea cu ştiri despre starea culturilor, a producţiunei şi a transporturilor; iar un aparat, care indică direcţia vânturilor, pune pe bursier în

situaţie de a judeca dacă direcţia vântului este favorabilă vaporului aşteptat. Când vântul bate în *proră* preţul se urcă, fiind un indiciu că transportul întârzie în drum din cauza valurilor protivnice, iar dacă vântul bate în *pupă*, preţul este ferm (stă pe loc) sau scade fiind un semn că transportul soseşte în termenul anunţat sau chiar şi mai de vreme din cauza valurilor favorabile.

La bursa de cereale din Londra, se fac tranzacţiuni asupra cerealelor standarizate, căci mai toate ţările exportatoare de cereale, au avut grija ca după intensificarea producţiei să formeze din grâu un număr limitat de calităţi ce poartă numele de *tip*.

III. — Ruinaţii la bursă.

La ora 1, clopotul anunţa deschiderea bursei. Fu o bursă de pomină, una din acele zile mari de dezastru, aşa de rare, dezastru provocat de *urcare*, căci amintirea lui va rămâne legendară. In căldura apăsătoare, la început, cursurile mai *scăzură* încă. Apoi, cumpărări neaşteptate, izolate, întocmai ca şi împuşcăturile trăgătorilor, înainte de a începe lupta, uimiră. Dar cu toate acestea, operaţiunile rămaseră greoae în mijlocul neîncrederei generale. *Cumpărările* se multiplicară, se cerea din toate părţile: din *culisă*, dela *parquet*; nu se auzea decât vocea lui Nathanson de sub colanadă, a lui Mazaud, Jacoby şi Delarocque din *corbeille*, strigând că ia toate valorile cu orice preţ; fu atunci un freamăt, un val de urcare şi cu toate acestea nimeni nu încerca să risce în desorientarea acestei schimbări neexplicabile. *Cursurile* s'au urcat puţin; Saccard, avu timp să dea noui *ordine* lui Massias pentru Nathanson. Rugă, de asemenea şi pe micul Flory, care forfotea în învălmăşeală, să-i dea lui Mazaud o *fişă* prin care îl însărcina să cumpere, să cumpere mereu; îndată ce Flory a citit fişa, lovit de un acces de încredere, *jucă*, după inspiraţia genialului său protector, cumpărând şi pe contul său propiu. Şi chiar în acelaş moment, la ora două fără un sfert, trăznetul căzu

în mijlocul bursei: *Austria cedase Veneţia împăratului; războiul era sfârşit.* Cine răspândise acest svon? Nimeni nu ştia. El ieşia din toate gurile deodată, din pavele chiar. Cineva îl adusese şi toţi îl repetau într'un strigăt de nemulţumire, care lua proporţii îngrozitoare. Prin salturi furioase, cursurile începură a se urca, în mijlocul unui vacarm groaznic. Inainte de a suna clopotul de închidere, hârtiile câştigaseră 40—50 de puncte. A fost o învălmăşeală nespusă, una din acele bătălii deavalma când toţi se ascund, soldaţi şi căpitani, spre a'şi scăpa pielea, asurziţi şi orbiţi, nemaiavând conştiinţa limpede a situaţii. — Frunţile curgeau de sudoare, iar razele soarelui ce cădeau pe trepte, făceau impresia că bursa se află într'o văpae de foc.

La *lichidaţiune*, când se fac evaluările, dezastrul fu imens. Pe câmpul de bătae erau mormane de răniţi şi ruinaţi. Moser, baiss-istul, era printre cei mai loviţi. Pillerault, care pentru singura dată n'avu nădejde de urcare, plăti scump slăbiciunea sa. Meugendre, pierdu cincizeci mii franci, prima sa pierdere serioasă. Baronesa Sandorff, avu de plătit *prime*, aşa de însemnate, încât se spuse că Delcambre ar fi refuzat să i le pue la dispoziţie; ea se făcuse albă de mânie şi de ură pe soţul său, consilier de ambasadă, care avusese în mână depeşa chiar înaintea lui Rougon, fără să'i spună nimic despre aceasta. Marea bancă, banca evreească, maiales, a suferit o înfrângere grozavă, un adevărat măcel. Se afirmă că numai Gundermann ar fi pierdut opt milioane. Şi aceasta era de mirat. Cum n'a fost el înştiinţat? El, stăpânul pieţei, care avea la dispoziţia sa pe miniştri întocmai ca şi pe comişii săi şi care ţinea statele sub suverana sa dependinţă! A fost unul din acele concursuri de împrejurări extraordinare, care duc la marile lovituri de noroc: fu o prăbuşire neprevăzută, imbecilă, în afară de orice judecată şi de orice logică.

Emile Zolá.

IV. — Scadenţa. O legendă fantastică.

Vreţi să mă credeţi sau nu, eu însă cred cu tărie în băeatul îmbrăcat în haine albastre. Nu doar că l-am văzut vr'odată, dar unul dintre prietenii mei, poet, în care am toată încrederea mi-a povestit adeseori că într'o noapte s'a întâlnit faţă în faţă cu acest spiriduş şi iată anume în ce împrejurări.

Prietenul meu avusese slăbiciunea, să libereze cândva croitorului său o *poliţă*. Şi cum fac toţi oamenii de imaginaţie, în asemenea împrejurări, îndată ce-a semnat-o, se şi crezu achitat de datorie şi îşi uită de poliţă. Dar, într'o noapte, poetul sări din somn, trezit de un sgomot ciudat ce venia din coşul sobei. La început, crezu că era vr'o vrabie rebegită ce căuta pe acolo căldura focului stins, sau vr'o vârtelniţă necăjită de vântul schimbător. După un minut, sgomotul căpătând proporţii, se auzi lămurit zăngănitul unui sac cu bani şi zuruitul unui lanţ. In acelaş moment, auzi un glas ascuţit, ca sirena îndepărtată a unei locomotive, limpede ca şi cântecul cocoşului, care'i striga din vârful acoperişului casei: *scadenţa! scadenţa!*

Ah! Dumnezeule... poliţa! îşi zise atunci bietul poet reamintindu-şi dintr'odată că *biletul la ordin* liberat croitorului scădea peste opt zile; şi până dimineaţa se svârcoli căutând somnul prin toate colţurile patului, dar nu găsi decât amintirea afurisitei poliţe. A doua zi, a treia zi şi nopţile următoare, fu trezit la aceeaşi oră şi în acelaş chip; tot zăngănit de bani şi zuruit de lanţ, cum şi glasul strident, care striga hidos: „scadenţa, scadenţa! Şi lucru mai grozav, cu cât se apropia scadenţa, cu atât strigătul devenea mai ascuţit şi mai sălbatic, cu ameninţări de sechestru şi chemări în judecată.

Nenorocit poet! Nu-i ajungeau numai truda zilnică şi alergătura prin oraş spre a'şi agonisi bani; îi mai căzu pe cap şi acel glas chinuitor, care-i răpea somnul şi linişte. Al cui era glasul fantastic? Ce spirit răutăcios se înveselea

chinuindu-l astfel? Vrea să se lămurească, aşa că, într'o noapte în loc să se culce, stinse lumina, deschise fereastra şi aştepta... Nu-i nevoe să vă mai spun că, în calitate de poet liric, locuia sus de tot, la nivelul acoperişurilor. Câteva ore nu zări altceva decât pitoreasca întindere a acoperişurilor strânse şi înclinate unul spre altul, întretăiate de străzi ce apucau în toate părţile ca nişte prăpăstii enorme şi accidentate capricios de coşurile şi crestele caselor frânte parcă sub razele lunei. Deasupra Parisului adormit şi negru, acoperişurile aveau înfăţişarea unui al doilea oraş, oraş aerian suspendat, ce plutea între deşertul întunecos şi lumina strălucitoare a lunei.

Prietenul meu aşteptă mult. In sfârşit, pe la două sau trei dimineaţa, pe când toate clopotniţele îşi transmiteau în noapte, ora dela una la alta, un pas uşor trecu pe lângă dânsul peste olane şi ardesii şi un glas ascuţit strigă prin coşul sobei lui: „Scadenţa! scadenţa!"...

Atunci, poetul, aplecându-se puţin, zări spiriduşul nemernic, care chinueşte pe oameni şi care nu-l lasă să doarmă de vr'o opt zile încoace. N'a putut să'mi spună pozitiv ce talie avea, căci luna te înşeală prin dimensiunile fantastice ce transmite lucrurilor.

A observat însă, că diavolul era îmbrăcat ca băeţii dela bancă, haina albastră cu nasturi argintaţi, pălărie moale, galoane de sergent pe mânecă şi că ţinea sub braţ un ghiozdan de piele, aproape tot aşa de gros caşi dânsul, a cărui chee, legată de un lănţişor lung, suna la tot pasul, caşi sacul cu bani pe care'l scutura cu cealaltă mână. Astfel prietenul nostru întrezări pe băeatul albastru, trecând repede printr'o rază de lună, căci părea tare grăbit, foarte ocupat, tăia străzile dintr'o săritură, alerga dela un coş la altul, lunecând pe creasta acoperişurilor. Avea multă clientelă, bată-l! Sunt atâţi negustori la Paris, atâţi oameni cari datorează ceva la fiecare sfârşit de lună, atâţi nenorociţi cari au semnat *bilete la ordin* sau au *acceptat trate*.

Tuturor acestora, omul albastru, le aruncă, în trecere,

strigătul de alarmă. Il aruncă de-asupra fabricilor, stinse şi mute la această oră; deasupra băncilor mari, adormite în tăcerea luxoasă a grădinilor lor; deasupra caselor cu câte cinci şi şase etaje; deasupra acoperişurilor neegale, înpestriţate şi îngrămădite prin fundul mahalalelor sărace.

„Scadenţa!... Scadenţa!" Dela un capăt la altul al oraşului, în atmosfera de cristal pe care gerul şi luna o formează de-asupra înălţimilor, glasul strident răsună fără milă.

Alphonse Daudet. — „Fromont & Risler".

V. — Cartele, trusturi, sindicate şi concern sau consorţiu.

Din cele mai depărtate timpuri, omul a simţit nevoe de hrană, îmbrăcăminte şi adăpost pe cari le-a satisfăcut în limitele posibilităţilor depeatunci, căci de vr'un schimb în sensul modern al cuvântului nici nu era vorba.

Producţia era restrânsă la strictul necesar; iar schimbul se făcea în natură, dela producător la consumator. Mai târziu, civilizaţia înmulţind trebuinţele şi rafinând dorinţele, s'a introdus moneta ca mijloc de schimb; iar *comerciantul*, în mod necesar, s'a interpus între *producător* şi *consumator*, astfel că, astăzi, dacă am nevoe de-o marfă, o cumpăr de la comerciant, unde o găsesc mai eftină decât la producător, dat fiind faptul că acest preţios interpus se aprovizionează cu mărfuri dela sursele cele mai eftine şi mai bine utilate din punct de vedere technic şi economic.

Rolul comerciantului este, în concernul economic, acela de a lua cu o mână mai mare dela producător şi a da cu alta mai mică consumatorului, însuşindu-şi astfel diferenţa, care nu este altceva decât *beneficiul*, chemat să acopere *cheltuelile de regie*, adică cheltuelile în legătură cu exercitarea negoţului, apoi *cheltuelile personale*, iar prisosul formează un *fond de rezervă*, pentru acoperirea eventualelor *pierderi*.

Beneficiul comerciantului, caşi al producătorului, este măsurat de *concurenţă:* nu pot cere orice preţ pe zahăr, căci mă concurează negustorul vecin.

Tendinţa comerţului modern este de a *vinde mult şi eftin*, căci procentul de beneficiu se calculează asupra *virimentului* (deverului).

Avantajele concurenţei sunt mari pentru publicul consumator prin aceea că efteneşte marfa; presintă însă un mare desavantaj, căci îndeamnă producătorul lacom de câştig ilicit, să pună în circulaţie mărfuri *falşificate, amestec* sau *contrafăcute.*

Polul opus concurenţei este *monopolul*, sub regimul căruia găsim un singur producător, care dictează preţul pe piaţa *mărfurilor monopolizate.*

Se zice, că monopolul prezintă avantajul că pune în circulaţie *mărfuri veritabile* şi fereşte industria de *supraproducţie.*

Un alt avantaj ar fi, că sub regimul monopolului se pot produce mărfuri în serii standardizate, diminuând astfel *cheltuelile generale de exploatare* şi în consecinţă se poate livra pieţei mărfuri accesibile pungilor modeste.

Marele neajuns este, că adeseori la adăpostul monopolului se impun consumatorilor *preţuri de spoliaţiune.*

Cel mai mare duşman al concurenţei este monopolul şi el poate fi instituit prin lege sau prin asociaţiunea producătorilor de acelaş fel de marfă.

In practica modernă, întâlnim monopolul nelegiferat sub formă de: cartel, trust, sindicat şi concern sau consorţiu.

Cartelul, este o asociaţiune de fabricanţi, cari-şi propun să exercite în comun una din cele trei operaţiuni industriale: *aprovizionarea cu materii prime, fabricarea* şi *vânzarea.*

In cartel, fiecare întreprindere îşi păstrează individualitatea şi se administrează separat, cu singura deosebire, că numai una din cele trei operaţiuni este comună şi de preferinţă vânzarea spre a se înlătura concurenţa. Nu se pot

cartela decât numai acele industrii care cer capitaluri mari de investit în clădiri, instalaţiuni şi materii prime, pentru motive uşor de înţeles.

In România, s'au cartelat pentru vânzarea în comun, următoarele industrii: zahăr, hârtie, ciment, cuie, petrol ş. a.

Cartelele pot fi folositoare, când sunt un regulator al producţiei; sunt însă o plagă socială, când speculează lumea consumatoare.

Trusturile, sunt de origină americană şi contopesc în sânul lor toate industriile similare, formând un tot juridic, economic şi administrativ, astfel că industria trustată îşi pierde cu desăvârşire independenţa şi individualitatea.

Trusturile, aceste puternice asociaţiuni de capitaluri, pot colecta întreprinderile similare dintr'o singură ţară, din mai multe, sau chiar din toată lumea. Industriile similare ce vor să rămână independente pot fi nimicite prin adoptarea politicei numită „dumping" care are de scop să pună în vânzare mărfuri la preţuri sub cost, spre a distruge concurenţa şi apoi, rămas singur pe piaţă, trustul dictează preţul.

Trustul este în măsură, prin formidabila lui forţă administrativă, technică, economică, financiară şi chiar politică, să culce la pământ toate industriile rebele.

Cel mai mare trust mondial este *Standard Oil Company*, care dictează preţul petrolului pe toată faţa pământului; avem apoi trustul oţelului (Iron Steel Company), trustul ferului ş. a.

Trustul este un monopol tolerat, fiindcă se spune că ar fi un regulator al producţiei, ca şi cartelul; de multe ori însă este cea mai mare mizerie socială, prin faptul că stoarce dela consumator beneficii exagerate, spre a creea miliardarii sau regii petrolului. oţelului, etc., precum sunt: Rockefeller, Carnegie, Morgan ş. a.

Petrolul nostru, nefiind încă trustat, se luptă cu multe greutăţi; iar preţul este în funcţiune de cel dictat lumei întregi de Standant Oil Company.

Sindicatele, sunt asociaţiuni profesionale, având de scop

o protecţie mutuală; aşa putem avea: *sindicatul viticultorilor*, care impune preţul de aprovizionare al sulfatului de cupru; *sindicate muncitoreşti*, care dictează preţul salariului; *sindicate de avocaţi, medici*, cari fixează onorariile, etc.

Concern sau consorţiu, este o asociaţiune restrânsă de bănci puternice, cari au de scop să preia, în schimbul unui comision sau a diferenţei de curs, marile emisiuni de titluri de rentă pe seama statului, judeţului sau comunei.

Trusturile şi cartelele, numai atunci pot fi tolerate în organismul economic, când practică [o]; politică de beneficii moderate şi nu urmăresc altceva, decât regularea producţiei în limitele cerinţelor, spre a evita supraproducţia industrială, care provoacă crize cu urmări dezastruoase pentru întreprinderi.

Trusturile concentrează, pe lângă capital, munca şi inteligenţa comercială, unde găsesc o bună renumerare, fiindcă marii capitalişti nu-şi rezervă dreptul decât la *dividend* şi la *comandament*, pe când conducerea efectivă o au consilierii administrativi, consilierii technici, cenzori, direc ingineri, experţi-contabili şi verificatori. — Administraţia trustului este ideală, fiindcă dispune de toate elementele necesare pentru răuşita sigură în afaceri.

VI. — Miliardarii americani.

1. *John Pierpont Morgan. Cel mai bogat om din lume.* S'a născut la Hartferd (Statele-Unite), în 1837, din părinţi puţin avuţi, cari îşi impuseră mari sacrificii spre a'l ţine la şcoală. După ce-a terminat cursurile Universităţii din Boston, tânărul Pierpont, intră, la vârsta de 20 ani, ca funcţionar la Banca Sherman din New-York. El dovedi astfel de cunoştinţe financiare, încât, după doi ani, stăpânul său nu stătu mult pe gânduri şi-l luă tovarăş în afacere.

Pierpont Morgan corespunse acestei încrederi, ridicând banca Sherman la un grad de prosperitate nebănuit.

Numai atât, nu fu de ajuns pentru ambiţiile sale. In anul 1868 se asociă cu banca Peabody din Londra; apoi, numai după doi ani, fondă banca Morgan Drezel & Cy.

Inzestrat cu activitate şi largi vederi comerciale, Pierpont Morgan fu în scurt timp în fruntea a mai multor sute de milioane.

In 1900, reorganiză Trustul oţelului cu un capital de 500 milioane şi după aceea Trustul oceanului. Prin 1912, Pierpont Morgan, comanda 70 trusturi, 90.000 kilometri de cale ferată şi 18 companii de navigaţiune.

Un jurnal american spune despre el: „Este singurul om, care poate fi asigurat pentru douăzeci miliarde dolari; şi întreprinderile pe care le conduce fac cu două miliarde mai mult decât tot aurul pământului".

2. *John Davidson Rockefeller. Regele petrolului* s'a născut la Richford (Statele-Unite) în 1839. A urmat până la vârsta de 14 ani şcoala comunală şi după aceea a intrat ca lucrător agricol la un moşier unde a stat până la vârsta de 18 ani. A intrat apoi ca vânzător la o fabrică de unelte, care a dat faliment, ceeace l'a silit pe tânărul Rockefeller să se facă băeat de prăvălie la o băcănie, plătit cu 1 fr. 25 pe zi.

Acolo, îl întâlni pe Samuel Clark. Tânărul acesta avea o avere de 5000 franci. Asociindu-se cu el, Rockefeller, atunci în vârstă de 19 ani, fondă o casă de comerţ pentru transportul mărfurilor. In 1865, cei doi tovarăşi s'au despărţit. Rockefeller, rămase singur, luă pe tatăl său pe lângă sine şi adoptă firma: „William Rockefeller & Co." Casa a prosperat prin aceea că, profitând de starea de război, a putut să cumpere numeroase terenuri petrolifere. In 1882, Rockefeller, stăpân pe un număr respectabil de milioane, înfiinţă trustul petrolului, graţie căruia, numai el era în măsură sa fixeze, în fiecare dimineaţă, preţul petroluliu pe toată faţa pământului. In 1892, trustul luă numele de

„Standard Oil Co." Prin 1912, averea fostului băeat de băcănie se evaluează la mai mult de două miliarde franci.

John Rockefeller a dat cea mai nobilă întrebuinţare acestei averi; d. ex.: a dat mai bine de 15 milioane la diferite Universităţi americane. Cu toate că ar putea să cheltuească pe fiecare zi 300 000 franci, fără să se ruineze, totuşi Rockefeller duce o viaţă foarte simplă.

Almanach Hachette.

VII. — Dumping-ul.

Dumping-ul este vânzarea, pentru export, cu preţuri inferioare acelora, cari, în aceiaşi epocă şi'n aceleaşi împrejurări, se fac cumpărătorilor pe piaţa internă. Fireşte, un preţ de export inferior preţului făcut cumpărătorilor naţionali nu constitue o dovadă de dumping, atunci când diferenţa preţului interior nu depăşeşte o margină rezonabilă, justificată de condiţiunile de vânzare mai favorabile faţă de cumpărătorul naţional, decât faţă de cel strein.

In ţările, unde există o concurenţă intensă între diversele întreprinderi de acelaş fel, este cu totul nesigur ca dumping-ul să fie practicat altfel decât izolat şi excepţional. Unde există concurenţă, preţurile se uniformează pentru toţi cumpărătorii.

Dumping-ul sistematic nu există decât:

a) dacă industria de export este constituită sub formă de trust sau sindicat;

b) dacă, chiar nesindicată, ea se găseşte sub dependenţa unei întreprinderi importante, care poate oferi cumpărătorului strein cu preţ inferior preţului intern;

c) dacă produsul nu este „standardizat" între diverşii producători, cari, altfel. pot „individualiza" produsul lor, sustrăgându-l acţiuni de concurenţă a preţurilor;

d) dacă o primă pentru export este acordată fie de către Stat, fie de către o altă industrie, care procură materii prime.

Exportul, pe preţ inferior preţului intern, nu însemnează că realizează un preţ inferior preţului de cost. Produsele exportate pe preţul de dumping pot să atingă chiar preţuri simţitor superioare preţului de cost. Nu este dumping propriu zis, atunci când, pentru a'nvinge pe concurenţi, un producător scade în mod ostentativ preţul exportului sub preţul de cost. Sunt două operaţiuni aparent asemănătoare.

Dumping-ul sistematic poate fi practicat, în primul rând, de ţările cu tarif protecţionist, dar şi de ţările liber schimbiste, dar numai:

1) dacă marfa este produsă pe un preţ relativ scăzut şi dacă este vândută în interior pe un preţ, care, deşi superior celui de cost şi de export, nu este totuşi mai ridicat decât preţul cel mai scăzut cu care acelaş articol strein poate fi adus pe piaţa internă;

2) dacă produsul în chestiune e greu transportabil sau prea îndepărtat, în aşa fel încât o reimportare a acestui produs ar necesita cheltueli prea mari, şi

3) dacă cumpărătorii streini, pe un preţ de dumping, garantează că nu vor permite reimportarea în ţara de export a acelui produs.

Motivele, cari fac pe exportator să recurgă la dumping, sunt următoarele:

a) dacă producătorii dispun ocazional de excedente de stocuri;

b) dacă vor să desvolte sau să păstreze un debuşeu extern;

c) când preţul intern este un preţ de monopol protejat de un tarif şi când deci preţul maxim, pe care se poate vinde pentru export, deşi inferior preţului intern, permite, totuşi, un beneficiu net;

d) dacă creşterea vânzării permite mărimea volumului, ducând la reducerea preţului mijlociu de cost;

e) când e vorba de un dumping ofensiv cu pierdere

trecătoare, sau de un dumping defensiv, pentru a resista unui concurent, care întrebuinţează dumpingu-l ofensiv.

Interese divergente, felurit apreciate de liber-sehimbişti sau protecţionişti, complică problema dumping-ului.

VIII. — Arta de a cumpăra şi vinde.

Spre a cumpăra şi vinde în bune condiţiuni, comerciantul de *en gros* şi de *detail* trebue:

1. — Să cunoască mărfurile în aşa fel, încât să le poată preţui calităţile şi defectele înainte de a le cumpăra, spre a fi astfel pe gustul clientelei. In comerţul mare, negustorii sunt ajutaţi, în această privinţă, de către curtieri specialişti, căci lucrând cu un mare număr de articole, ei n'ar putea să le cunoască pe toate bine.

2. — Să cunoască gustul şi trebuinţele clienţilor, şi să nu cumpere decât mărfuri, de care este sigur că se vând; sau în lipsă de-o clientelă formată, să cunoască debuşeurile mărfurilor, pe care le cumpără.

3. — Să fie la curent cu preţul obişnuit al mărfurilor, cursul zilei, şi cu evenimentele ce-ar putea influenţa, în curând, preţul.

4. — Să calculeze repede, spre a cunoaşte numaidecât: a) *preţul de cost* aproximativ al unei mărfi; b) *preţul de vânzare*, dat fiind preţul de cost şi *procentul de beneficiu* c) procentul de beneficiu ce l'ar putea avea la cumpărarea unui produs al cărui preţ de vânzare este limitat, spre a nu-l cumpăra la un preţ care nu i'ar da decât un câştig neîndestulător; d) *beneficiul presupus*, dat fiind preţul de cost şi preţul probabil de vânzare cu baze diferite.

Arta de a cumpăra şi vinde devine grozav de grea când se fac operaţiuni prin bursa de comerţ asupra mărfurilor supuse la fluctuaţiuni neîncetate, şi cere din partea comerciantului o practică îndelungată a afacerilor, pătrundere, prezenţă de spirit, hotărâre şi, pe deasupra tuturor, mult noroc.

„Memorandum sur le dumping" de prof. Iacob Viner — rezumat de G. Fotino în Buletinul Inst. Ec. rom. Anul VI. No. 5.

Cunoaşterea mărfurilor şi a debuşeurilor este, pentru speculant, ceva secundar. El lucrează cu tipuri anumite de mărfuri, pe care, cumpărându-le sau vânzându-le, sunt uşor de recunoscut de către specialişti. El speculează piaţa însăşi, care adeseori îi serveşte drept debuşeu. Dar dibăcia sa stă în aceea de a prevedea *ridicarea* sau *scăderea* pentru a merge la ţintă: totul atârnă de aceasta.

Cele mai însemnate lucruri de luat în seamă sunt:

1. — Insemnătatea stocurilor, adică a mărfurilor aflate pe pieţele principale;

2. — Consumaţiunea, adică stare de aprovizionare a comercianţilor de en gros şi de detail;

3. — Estimarea recoltelor actuale sau viitoare;

4. — Preţul normal al mărfurilor;

5. — Preţul lor actual;

6. — Situaţia politică şi economică a ţărilor, care se ocupă cu marfa asupra căreia avem să speculăm;

7. — Părerea celor mai mulţi din speculanţi;

8. — Variaţiunile recente de urcare sau de scădere;

9. — Situaţia particulară a mărfei asupra căreia vrem să speculăm.

A. Dany.

IX. — Despre mărfuri.

Produsele solului şi industriei iau numirea de mărfuri. In general, prin marfă înţelegem orice obiect, care se poate transporta şi are o valoare de schimb.

După origine, marfa poate fi produs al regnului *animal*, *vegetal* şi *mineral*; raportându-se la valoarea ei, marfa poate fi *reală* — dacă are o valoare intrinsecă în însăşi compoziţia ei — şi *fictivă* sau *ideală*, când valoarea, ca

marfă, i se acordă numai în urma unei înţelegeri; ex.: efectele publice, comerciale.

In majoritatea cazurilor, mărfurile nu se întrebuinţează în starea lor naturală, aşa cum ni le dau regnurile amintite şi când se numesc brute, ci e nevoe de prefacere, de schimbare, spre a se putea întrebuinţa, sau spre a le mări valoarea. Prefacerea aceasta se numeşte fabricare şi poate fi complectă, atunci când mărfurile se pot întrebuinţa imediat, fără altă modificare, sau poate fi numai semifabricată, când marfa brută se transformă într'o alta, care, la rându-i, să servească drept materie brută-primă pentru o altă transformare.

Să luăm un exemplu: Minereul de fier este o marfă, căci are o valoare de schimb. Valoarea este acordată de însăşi elementele componente ale minereului şi deci e o marfă reală, de origină minerală. E marfă brută, căci, afară de munca depusă de forţa omului spre a o detaşa din stânca'n care era cimentată — muncă care, în adevăr, i-a mărit valoarea — ea n'a suferit nici o schimbare în constituţia ei. Intervine munca şi priceperea omului — acumulată din experienţa milenară — şi transformă acest conglomerat, neîntrebuinţabil în forma brută, în drugi şi bare de fier. Ne-a dat o marfă nedeplin fabricată, fiindcă şi fierul, în starea în care ne-a fost dat la prima transformare, are nevoe de alte prelucrări spre a-l putea întrebuinţa. Când din aceşti drugi, fac spre exemplu, potcoave pentru cai, pe acestea le am deplin fabricate, pentrucă le pot întrebuinţa aşa cum au ieşit din mâna meşterului fierar, fără alte schimbări.

După modul de întrebuinţare avem mai multe categorii de mărfuri:

Cereale, ca: grâu, porumb, orz, etc. Aceste mărfuri formează obiectul unui comerţ foarte însemnat, atât interior cât şi exterior, ţara noastră fiind proprie culturii cerealelor.

Mărfuri de manufactură, cum sunt: pânzeturile, stofele cu diversitatea lor de calităţi şi colori, satisfăcând gusturile

cele mai rafinate, dau loc unui comerţ mare de import, industria noastră, în această privinţă, fiind în prima fază de desvoltare.

Mărfuri de băcănie, cuprind pe cele cunoscute sub denumirea generală de coloniale, denumite astfel, fiindcă multe din articolele de băcănie, precum: cafea, ceai, cacao, sunt aduse din coloniile marilor ţări europene.

Mărfurile de marchidănie. In această clasă sunt aşezate o mulţime de mărfuri mărunte, servind ca furnituri la diverse confecţiuni şi podoabe, precum: nasturi, ace, mărgele, etc. spunându-li-se şi *mărunţişuri.* Numele vine dela neguţătorul francez, amulant.

Mărfuri de librărie: cărţile de şcoală, literatură, ştiinţă, teatru, muzică, hârtie şi diverse furnituri pentru şcoală şi biurou.

Mărfuri de drogherii, cari servesc la scopuri farmaceutice şi industriale.

Mărfuri de fierărie şi braşovenie, cari cuprind toate obiectele de fier şi de aramă.

Mărfuri de cherestea, cum sunt lemnele de construcţie de diverse greutăţi, esenţe şi dimensiuni şi care formează obiectul unui activ comerţ, extern şi intern.

Petrolul, cu derivatele sale: lampant, benzină — de diverse greutăţi, — uleiuri de diferite calităţi, parafina şi păcura ce se întrebuinţează ca combustibil. Derivatele petrolului formează obiectul unui comerţ de export foarte important.

Combustibil, cuprinzând lemnele de foc şi cărbunele de diverse provenienţe şi calităţi şi servind ca producător de energie în industrie şi transporturi.

Mărfurile sunt vândute pe greutate sau cu măsura.

Măsurile şi greutăţile din ţara noastră sunt următoarele:

a) *metrul liniar,* cu care se măsoară lungimile, precum sunt stofele, pânzeturile, etc.

b) *mertul pătrat* este mai puţin întrebuiuţat în comerţ; se măsoară cu el covoarele, muşamalele;

c) *metrul cub*, se întrebuinţează pentru măsurat cherestеaua. Când se întrebuinţează la măsuratul lemnelor de foc, i se spune ster;

d) *litrul*, se întrebuinţează la măsurat lichidele, în comerţul mic. In comerţul mare de băuturi spirtoase se întrebuinţează decalitrul. Pentru cereale se întrebuinţează hectolitru.

e) *kilogramul*, este greutatea cea mai întrebuinţată în comerţ, fiindcă majoritatea mărfurilor se vinde pe greutate. In comerţul mare şi anume pentru mărfurile care au o greutate mare în raport cu preţul, vânzările se fac cu vagonul de 10.000 kgr. Aşa se vând: lemnele, cerealele, etc.

In comerţul nostru se mai întrebuinţează şi următoarele măsuri şi greutăţi streine.

1. *Yardul* (Yd.) măsură engleză de lungime, care este egal cu 0,914 m. şi se întrebuinţează la măsurat pânza. De obiceiu, pânza de provenienţă engleză se măsoară la noi cu yardul. Un yard are 3 feet, iar un foot 12 inches. Pielăria fină, box-calf, chevreaux, etc. se vinde cu foot pătrat, bine cunoscut în comerţul nostru de pielărie, sub denumirea de fuss, ce se însemnează prescurtat □'.

2. *Tona*, are 20 centweights (chintale), 80 quarter, 2,240 livre. O livră (lb.) este egală cu 0,453 kgr., iar o tonă cu 1015,92 kgr. In comerţ se obişnueşte de multe ori a se fixa tona la 1000 kgr. Astfel, întâlnim mai ales în ofertele de după război clauza „tona de 1000 kgr.“.

3. In Basarabia mai întâlnim şi astăzi *pudul*, greutate rusească, egală cu 16.381 kgr.

4. Pentru cereale se mai întrebuinţează *Bushel*, măsură engleză, egală cu 36 litri.

Mărfurile, înainte de a fi transportate, trebuesc ambalate, adică puse în lăzi, saci, pânze, etc. Materialul, care serveşte la împachetarea mărfurilor, se numeşte *ambalaj* şi diferă dela marfă la marfă. Un bun ambalaj trebuie să fie *rezistent, uşor* şi *eftin*.

Mărfurile cântărite împreună cu ambalajul ne dau *greutatea brută*. Greutatea ambalajului se numeşte *tara* sau *dara*.

Dacă scădem daraua din greutatea brută, obţinem *greutatea netă*.

Mărfurile, care sunt ambalate într'un ambalaj a cărui valoare se apropie de valoarea mărfii, sunt vândute bruto în loc de neto, sau, cum se zice în termeni comerciali, *bruto per neto*.

Tara legală este aceea prevăzută de instrucţiunile ministerului de Finanţe, când este vorba de mărfuri supusc vămuirii.

Câteodată este imposibil să poţi cântări daraua atunci când cumperi marfa. Aşa, spre exemplu, butoaele cu untdelemn şi grăsimi. Spre a evita cântărirea, vânzătorul acordă cumpărătorului un atât la sută, din greutatea brută, drept tara. Taraua uzuală la untdelemn şi untură de peşte este de 14%.

Când se cântăreşte ambalajul separat de marfă, avem *tara reală*.

Tara scrisă sau *originală* e aceea scrisă pe ambalaj. Cumpărătorul dupăce a deşertat vasul poate să cântărească ambalajul şi dacă greutatea nu corespunde cu aceea scrisă pe el, are dreptul să scadă diferenţa.

Marfa mai poate fi vândută pe *bucăţi, duzini* (12 bucăţi), *grosuri* (12 duzini sau 144 bucăţi), *măsuri* (12 grosuri sau 1728 bucăţi).

Marfa ambalată şi gata de expediat se numeşte *colet*. Pe colet se scrie *marca* şi *numărul* lor, fiindcă, calea ferată, este în drept să refuze dela transport, coletele ce n'au marca şi numărul.

Coletele, cari n'au greutate mai mare de 5 kgr. se pot expedia şi prin poştă şi, deaceea se numesc *colete poştale*. Ele sunt sigilate cu ceară roşie, spre a nu fi desfăcute şi a li se sustrage conţinutul.

Marfa are un preţ în raport cu calitatea, şi, atunci avem marfă de mai multe calităţi. Astfel: prima, secunda, terţa sau cal. I, II, III.

Totalitatea vânzătorilor aceluiaş produs formează *oferta*, iar totalitatea cumpărătorilor formează *cererea*. Preţul este dictat de legea economică a cererei şi a ofertei. Când oferta este mare, cererea rămânând aceiaşi, preţul scade şi invers.

Mărfurile sunt vândute cu măsura, greutatea, bucata, etc. Preţul făcut pentru o anumită măsură, greutate sau bucată se numeşte *preţ unitar*.

Cantitatea de mărfuri pentru care se obişnueşte a se face preţul unitare se numeşte *unitate de vânzare*; ex.: un metru de pânză se vinde cu 45 lei.

Preţul aceleaşi mărfi, la un moment dat, pe unitatea de vânzare, poate să fie de mai multe feluri: preţ de cumpărare, preţ de cost şi preţ de vânzare.

Preţul de cumpărare este acela care naşte din desbaterile dintre vânzător şi cumpărător; acest preţ este de vânzare, pentru vânzător şi de cumpărare, pentru cumpărător. Preţul de cumpărare al mărfurilor e în strânsă legătură cu calitatea, cu oferta şi cu cererea.

Dacă la preţul de cumpărare al mărfii, adăogăm spezele şi partea aferentă din cheltuelile generale, obţinem *preţul de cost*. Preţul de cost al unei mărfi este acela cu care, dacă am vinde acea marfă, nici n'am câştiga şi nici n'am pierde.

Preţul de vânzare este acela cu care vindem marfa. Preţul de vânzare al mărfurilor, în regulă generală, este mai mare decât cel de cost şi anume cu procentul de beneficii. Câteodată preţul de vânzare este inferior preţului de cost. Aceasta se întâmplă în cazuri de crize şi supraproducţie.

Preţul de cumpărare al unei mărfi va fi mic în raport cu concurenţa, dacă comerciantul aduce mărfuri direct de la producător, utilizând mijloacele de transport, cele mai convenabile. După ce marfa soseşte în magazin se calculează preţul de cost şi se fixează preţul de vânzare.

Mărcile de fabrică. Fabricantul, spre a individualiza produsele sale, faţă de ale altor fabricanţi, de acelaş fel, pune pe ele nişte semne distincte numite marcă de fabrică. Fabricantul are dreptul asupra mărcii sale numai dacă a înscris-o la tribunal. Ca marcă de fabrică cu reputaţie mondială avem marca „Ancora“ pusă pe mosorelele de aţă.

Brevetele de invenţiune. Savanţii, oamenii de realităţi practice, îşi trudesc mintea pentru a născoci unelte, maşini şi produse originale, trebuincioase omului; aceştia sunt inventatorii. E drept ca ei să beneficieze de munca lor şi deaceea legea decerne un brevet de invenţiune, în baza căruia, inventatorul are dreptul se beneficieze în mod exclusiv din exploatarea inventaţiunii sale timp de 15 ani, după care invenţiunea cade în domeniul public. Ele se liberează de Ministerul Industriei şi Comerţului. Pentru invenţiunile aduse din alte ţări se liberează *brevete de importaţiune*. Cine se foloseşte de invenţia altuia, e pedepsit de lege.

X. — Importanţa agriculturei în România.

România a fost decând există, o ţară mai presus de toate agricolă. Descendenţi ai poporului roman, noi românii am păstrat până azi aceiaş aplecare pentru lucrările câmpului ca şi strămoşii noştri.

Istoria ne spune, că romanii socoteau că numai arta militară şi agricultura sunt îndeletniciri demne de oameni liberi. Artele mecanice şi comerciul nu se bucură de mare favoare la Roma.

Noi am păstrat cu atâta sfinţenie deprinderile strămoşilor noştri, că în dauna chiar a intereselor noastre am neсоtit ca şi dânşii meseriile şi comerciul. Suntem dar agricultori de rasă.

Pe lângă aceasta, împrejurările şi condiţiunile topografice, geologice şi climatice în cari se află ţara noastră, condiţiuni din cele mai priincioase pentru agricultură, au

contribuit, ca să ne îndărătnicească în deprinderile moștenite de la strămoșii noștri. Așa dar, pe deoparte deprinderea datorită originei noastre, de altă parte concursul împrejurărilor, au făcut din noi o națiune esențial agricolă.

Departe de a ne plânge despre aceasta, trebuie din contra să mulțumim Providenței, că existența noastră este fondată pe o industrie, care este baza fundamentală a societăți. Din vechime și până astăzi, s'au aflat mulți bărbați distinși, cari au atribuit industriei propriu zise, multe din neajunsurile sociale. Fără de a fi de această părere, voiu repeta după atâția alții, că agricultura a fost și este până astăzi considerată ca ocupațiunea mai proprie nu numai pentru prosperitatea materială, dar și pentru desvoltarea morală, pentru păstrarea și întărirea spiritului de familie și a bunelor moravuri. Noi românii în particular datorim agriculturei, pe lângă existența noastră materială, existența noastră politică și socială, păstrarea naționalități noastre, a datinelor și deprinderilor, pe care se întemeiază latinitatea națiunei noastre.

Imprejurări felurite au contribuit ca populațiunea orașelor la noi, ca și în alte câteva staturi, să fie amestecată cu oameni de altă naționalitate; ca obiceiurile, portul, tradițiunile și, până la oare care punct, simțul național să fie alterat.

Tăranii de felul lor mai tenaci, mai conservatori de cele moștenite de la strămoși, au rezistat cu mai multă tărie, au păstrat cu o sfântă religiositate nu numai portul, limba, ocupațiunile, dar până și acele obiceiuri, acele datine, care silesc să recunoască și pe cei mai rău intenționați, că românii sunt cu corpul și cu sufletul descendenții cei mai puri ai poporului roman.

Astăzi, trei pătrimi din populațiunea țarei se ocupă cu agricultura . Comerciul nostru cu țările străine este alimentat cu producte agricole. Finanțele Statului, mijloacele

cu care se întâmpină toate cheltuelile publice, se culeg mai toate dela agricultori.

Armata noastră este în mare parte compusă din capii cultivatorilor. Așadar, în trecut ca și în prezent, am fost și suntem o națiune agricolă; am trăit și trăim din agricultură; cu toate acestea nu trebue să deducem d'aci, că industria și comerțul trebuesc neîngrijite. Cu altă ocaziune am arătat că înființarea unei industrii naționale este o trebuință de întâia ordine pentru România; că, pe cât ne stă în putință, să căutăm a creia și întemeia toate industriile, care ar putea prospera în condițiunile prezente ale țării noastre. Incât despre comerciu, fiecare înțelege, că dacă nu însușim condițiunile pentru a deveni o națiune comercială, totuși interesele agriculturei și industriei ne impun datoria de a încuraja desvoltarea comerciului român. Am păcătui contra celor mai vitale interese ale țări, când prin indiferența noastră, am lăsa comerciul țării străinilor.

P. S. Aurelian

XI. — Reforma agrară: un act de dreptate socială.

In trecut, țara românească era considerată ca o cămară cu alimente a Europei, căci cheia de boltă a edificiului nostru economic era agricultura.

Pământ cu minunate calități agricolo, cu temperatură potrivită, cu umezeală la vreme și bogat în materii organice, a fost sortit să răsplătească din belșug pe urmașii acelora, cari l-au ingrășat cu sângele lor, prin apărarea vitejească, contra celor ce-l râvneau.

Stat eminamente agricol, eri ca și astăzi, a avut totuși, o gravă și permanentă problemă agricolă: muncitorii pământului nu erau și stăpânitorii lui, deși-i erau bravi apărători. Prin evoluțiunea vremurilor însă, și prin innalta înțelegere a spiritului timpului, conducătorii neamului, au

soluționat definitiv problema, în favoarea muncitorilor de pământ.

Preocupări în această direcțiune au avut și conducătorii înaintași, dar evoluțiunea, până în 1907, a fost prea lentă, rezumându-se la aplicarea legilor de împroprietărire dela 1864 și 1889; în virtutea acestora a intrat în stăpânirea a 569.861 țărani, capi de familie, o întindere de 2.486.865 ha. care, adăugată la vechea proprietate răzășească, a sporit întreaga proprietate mică la 3.153.645 ha., cât se afla în 1908. Cum la această dată, mica proprietate, reprezenta abia o proporție de 40,26 % din întinderea cultivabilă a țării, deși micii proprietari reprezentau o proporție de 92% din totalul proprietarilor rurali și cum, pe de altă parte, marii proprietari — reprezentând ca număr 0,66 % din totalul proprietarilor rurali — dețineau, totuși, 3.810.351 ha., sau 48,68 % din întinderea cultivabila a țării (restul îl dețineau proprietarii mijlocii), rezultă, neîndoios, că, în 1907, România se găsea cu o nemulțumitoare repartiție a proprietății rurale, repartiție care devenise o piedică pentru propășirea statului nostru.

Improprietăririle făcute în urma vărsărilor de sânge țărănesc, in 1907, prin Cassa Rurală și constituirea islazurilor comunale; împroprietăririle făcute în baza legii din 1912 — prin trecerea în proprietatea statului a moșiilor stăpânite de persoane juridice, cu caracter de utilitate publică; îmbunătățirile aduse legii învoelilor agricole; mișcarea cooperativă, sub forma obștiilor de arendare și legea împotriva trusturilor arendășești, au îmbunătățit, fără îndoială, soarta țărănimii — fără a soluționa definitiv criza.

In Basarabia, starea proprietății și raporturilor dintre marii arendași și proprietari, deoparte și țărani, de alta, erau aproape în totul asemănătoare cu cele din vechiul regat.

Ardealul, Banatul, Crișana, Maramureșul și Bucovina, aveau o chestiune agrară cu caracter mult mai grav, căci, în afară de nemulțumitoarea repartiție a proprietății, mai că-

dea în cumpănă și faptul că marii proprietari erau, aproximativ, 97 % streini de neam și urmărind aducerea în sapă de lemn a poporului român.

Războiul cel mare, în urma căruia ne-am văzut visul cu ochii, ne-a apucat cu o încordare, foarte întinsă, între marii proprietari și țărani.

Ne-am fi așteptat, atunci, când trompeta suna adunarea la jertfă, ca țăranii — străfulgerați de gândul unei răzbunări — să depună armele și să lase ca pământul țării să-l apere acei ce-i culegeau roadele. Dar, ei, cu atâta patriotism și abnegație și-au pus piepturile în fața baionetelor și tunurilor dușmane, cu atâtă dragoste au făcut zid împrejurul Voevodului lor, încât nu se putea ca iubirea lor de țară și tron, să nu fie răsplătită cu pământul ce li se cuvenea.

„Vouă, fiilor de țărani, cari ați apărat cu brațul vostru pământul unde v'ați născut și unde ați crescut, vă spun eu, Regele vostru, că pe lângă răsplata cea mare a isbânzii, care va asigura fiecăruia recunoștința neamului nostru întregit, ați câștigat totdeodată dreptul a stăpâni, într'o măsură mai largă, pământul pe care v'ați luptat. Vi se va da pământ; Eu, Regele vostru, voi fi întâiul a da pildă;“

Așa pecetluia Marele Rege Ferdinand — în cuvântarea către ostașii armatei a doua, în 22 Martie 1917 — legătura dintre voinicul, care apăra pământul și țăranul care-l muncea.

XII. — Cultura cerealelor în România.

Șesul Tisei, Bărăganul și Buceagul Basarabiei formează rezervorul inepuizabil de cultură al cerealelor țării noastre. Din teritoriul țării de 19.489.200 ha., 12.276.807 ha. — adică 41,6 % — constitue terenul arabil. In medie generală, din întregul teritoriu al României, dacă socotim și cele 835.043 ha., fânețe și pășuni naturale, 57,6 % este pământ cultivabil. Aceasta însemnează că țara noastră

face parte dintre statele mondiale deţinătoare de mari întinderi arabile.

Făcându-se o comparaţiune statistică între principalele state agricole s'a constatat că România — faţă de cele 40 ţării cu care s'a comparat — ocupă locul al treilea din lume, după Maroc şi Uruguay, în ceeace priveşte intensitatea culturii cerealelor, în raport cu suprafaţa terenului arabil. In ce priveşte raportul cu întreaga suprafaţă a ţării, ocupă locul al doilea din lume, după Ungaria, care ocupă primul loc.

După această clasificare, precisă, pe care ne-o dă institutul internaţional de agricultură din Roma, necontestabil, cultura cerealelor constitue baza economiei generale a ţării.

La noi se cultivă următoarele cereale, luate în ordinea suprafeţelor ce ocupă:

Porumbul, care ocupă locul întâi, cultivat pe o întindere de 4.220.000 ha. E hrana de căpetenie a ţăranului şi e cultivat mai ales de locuitorii regiunilor muntoase. Se cunosc două varietăţi: porumbul — cu boabele mari şi scorumnicul — cu boabele mici şi îndesate. Se observă o scădere în cultivarea porumbului în favoarea grâului, care tinde a-i revendica întâetatea.

Grâul, ocupă o suprafaţă de 3.100.000 ha. In luna secerişului, ţi-e mai mare dragul să priveşti — dela o margine a ţării la alta — aurul roşcat al snopilor de grâu ori a spicelor coapte, plecate de greutatea boabelor. Grâul de Banat ca şi cel din partea de miază-noapte a Moldovei, dintr'o parte şi alta a Prutului, e vestit în lumea întreagă. Se cunosc la noi mai multe soiuri: grâul bătrânesc, alb şi roşu — cu grăuntele bobonat şi de bună calitate; ghirca, grâul de Banat, cel mai sticlos din toată Europa — se întrebuinţează mai ales la fabricarea pastelor făinoase — apoi sandomirca, speţă de grâu din Sandomir — oraş pe Vistula-polonă — şi arnăutul, speţă de grâu de primăvară. O altă varietate de grâu, cunoscut la noi, este alacul, foarte mult căutat de strămoşii noştri romani; e un grâu-timpuriu. In Moldova se zice alac şi la o speţă de orz timpuriu.

Orzul deţine locul al treilea, cu o suprafaţă de 1.760.000 ha., şi se întrebuinţează maiales la fabricarea berii, fiind căutat mult la export, ca neavând pereche în Europa, pentru acest fabricat.

Ovăzul, cu bobul alb şi bobul negru, se întrebuinţează ca hrană pentru cai şi se cultivă pe o suprafaţă de 1.084.000 ha.

Secara, de iarnă şi primăvară, ocupă 280.000 ha., cultivându-se şi'n locurile sărace, unde nu prieşte altor cereale. Se face pâine de secară de către populaţia nevoiaşă şi serveşte şi la fabricarea alcoolului.

Meiul, din care se face braga şi mămăliga de meiu — la locuitorii de pe marginea Dunării — ocupă 82.500 ha.

Hrişca, cultivată pe o suprafaţă de 9.800 ha., mai ales în Moldova şi'n special în judeţul Iaşi, e un aliment de mică importauţă pentru hrana oamenilor.

(Datele statistice sunt din anul 1927.)

XIII. — Mijloace pentru înaintarea agriculturii.

Incântaţi de victoria războiului şi de mărirea teritorială a ţării noastre, nici n'am bănui că producţia cerealelor a rămas cu mult în urmă.

Datele statistice, dinainte şi după război, ne arată o situaţiune puţin îmbucurătoare. Astfel, media anilor 1909—1913 a fost de 1.850.000 ha., iar după război, în 1927, abia de 3.100.000 ha., ca suprafaţă cultivată, deşi pământul ţării se dublează.

Producţia de după război abia depăşeşte pe cea a vechiului Regat. Media producţiei în 1909—1913 era de 239.000 vagoane, iar după război, tot în anul amintit, am avut 263.000 vagoane. Această mică producţiune îşi are cauza nu numai în suprafaţa redusă de însemânţări ci şi în scă-

derea randimentului la hectar. In mijlociu, anii 1909—1913 ne-au dat 1290 kgr. la hectar, pe câtă vreme în 1927 s'a ajuns numai la 850 kgr. pe hectar, deci un scăzământ de 440 kgr. la hectar.

Inainte de război, se exporta, luând media pe zece ani, 981.158 tone de grâu anual — deci aproape un milion de tone; după război, am exportat, în 1923, numai 69.000 tone, iar în 1927 numai 247.700 tone. In timpul acesta, Ungaria, mica Ungarie, mutilată în urma războiului prin tratatele de pace, având o suprafaţă numai de 92.900 km², — faţă de 294.000 km², cât are România Mare — a exportat, în 1923, o cantitate de 85.731 tone, iar în 1927 frumoasa cantitate de 536.000 tone. Mai mult ca dublu, decât România!

Ce ne demonstrează aceste cifre?

Că Ungaria, de după război, este — în ce priveşte îngrijirea culturii cerealelor şi a comerţului — tot în situaţiunea veche, decând avea suprafaţă mai mare, pe când noi am dat cu mult înapoi.

In ce priveşte porumbul, situaţiunea României e mai gravă.

România mică producea — în media anilor 1907—1916 — 2.515.233 tone şi exporta 1.043.000 tone. România Mare — după război — deşi de două ori şi ceva mărită ca teritoriu şi populaţie, a produs 3.458.500 tone şi a exportat numai 500.288 tone; prin urmare, exportul său de porumb, e într'o scădere de 52 %, în timp ce Jugoslavia — de exemplu — are o creştere, la exportul dinainte de război, de 45,7 %.

Şi, să se observe, că nouile provincii nu ne-au adus mai multă populaţie — pe care am hrăni-o din prisosul vechiului Regat — decât suprafaţă agricolă.

Cari sunt cauzele ce au determinat această stare de inferioritate şi sdruncinare economică?

Sunt mai multe şi de naturi diferite; unele mai noui, altele mai vechi.

Notăm, în primul rând, că războiul a pustiit totul, la noi, lăsând pe marii şi micii cultivatori fără unelte de muncă şi fără vitele de cari se serveau.

Amintim, din vechile cauze, că proprietăţile ţărăneşti erau aşa de fărămiţate, că se ajunsese în unele locuri ca răzoarele despărţitoare de proprietăţi să ocupe 30 % din suprafeţe; că din pricina multor parcele, în care era fărămiţată proprietatea aceluiaş stăpânitor, se pierdea o mare parte din timp cu transportul în timpul muncii.

Amintim, apoi, că cunoştinţele profesionale ale cultivatorilor de pământ erau — şi sunt — foarte reduse.

In afară de aceste rele ale vechii proprietăţi ţărăneşti, prin reforma agrară, s'au adaus şi altele pentru noua proprietate ţărănească.

Aşa, admiţându-se, în toate ţinuturile, principiul lotului de complectare — pe baza căruia urmează să se dea sătenilor, cari mai au ceva pământ, diferenţa până la împlinirea lotului tip — s'a decretat o nouă pulverizare a proprietăţii, care, în astfel de condiţiuni, nu va fi exploatată, în niciun caz, cu maximum de producţiune.

La acest rău se mai îngrămădeşte şi altul: din cauza vremurilor anormale şi a spiritului, drept de altfel, de după război s'au luat în seamă la împroprietărire numai criteriile morale şi sociale, iar pe de altă parte nu s'au stabilit loturi în suprafeţe potrivite cu diferite regiuni şi cu modul lor de cultură, pentru a forma, economiceşte, proprietăţi viabile, care să poată îndestula toate cerinţele de traiu, în tot complexul lor, ale unei familii ţărăneşti.

Dar, relele nu sunt atât de mari şi fără leac, încât să primejduiască această mare operă de dreptate socială, care este reforma agrară. Prin muncă rodnică şi pricepută, prin bunăvoinţă şi înaltă înţelegere a vremurilor şi a situaţiunilor, din partea cultivatorilor, cât şi a statului, se va putea ajunge la o stare mai mult decât mulţumitoare.

Lucrurile se pot îndrepta:

I. *Prin educaţiunea profesională a micilor cultivatori* şi, aceasta:

a) prin organele administrative de specialitate, — serviciile agricole judeţene — care să fie împinse în sate pentru a putea, bine şi deaproape, îndruma şi supraveghea pe producători, aşa încât aceştia să devină, în scurtă vreme, factori reali de productivitate în agricultura ţării;

b) agronomii regionali, în timpul campaniilor agricole, să meargă la domiciliul ţăranului, obişnuindu l in mod practic, prin lucrări executate la faţa locului, cu diferite operaţiuni şi procedeuri perfecţionate; să aleagă, în fiecare comună, câte doi trei gospodari, de care să se ocupe mai de aproape, pentruca, aceştia, la rândul lor, prin conducerea şi rezultatele exploatațiunilor lor, să poată servi drept exemplu pentru ceilalţi consăteni ai lor;

c) şcoalele de adulţi, obligatorii, să fie în timpul iernii, adevărate şcoale agricole, în care să se înveţe, teoretic, ceeace se va pune în aplicare de cu primăvara;

d) să se organizeze şi desvolte învăţământul agricol, de toate gradele, şi să aibă ramuri de specializare, cari să corespundă unei necesităţi reale şi să-şi găsească complectă utilitate în lanţul bine închegat al gospodării noastre naţionale; în aceste şcoli se vor pregăti organele necesare controlului şi administraţiei agricole, organe cărora să li se ofere bune condiţiuni de traiu, spre a se putea dedica, cu totul, binelui obştesc. Numai printr'o înţeleaptă şi chibzuită organizare a acestui învăţământ, se poate asigura viitorul, sub raportul sporului de producţie agricolă, către care avem tot dreptul să tindem;

e) pentru formarea viitorilor buni agricultori, să se refacă manualele de citire în şcoalele rurale — introducându-se în ele subiecte cu caracter agricol, — iar în ultimul an să se facă lecţiuni de agricultură şi creşterea vitelor, cu aplicaţiuni practice.

II. *Să se dea, de către stat, sprijin moral şi material,* prin acordare de:

1) credite pe termen lung;

2) animale de prăsilă, de rasă bună, pentru anumite centre;

3) materiale de construcţie, pentru ajutorarea colonizării împroprietăriţilor;

4) prin înfiinţare de pepiniere, puncte agricole şi ferme ale statului, cu scopul de a produce seminţe selecţionate pentru semănat.

III. *Procurarea şi pregătirea seminţelor pentru semănat.*

Sămânţa micilor cultivatori este, deobiceiu, de calitate inferioară şi, deaceia, pentru a porni, dela început, pe drumul cel bun, e nevoe să se schimbe cu seminţe dela cei mai buni cultivatori mari, mijlocii şi mici, reputaţi în localitate sau în împrejurimi. Micii cultivatori vor trebui obişnuiţi cu alegerea seminţii prin trioare şi tratarea ei, prin diversele metode ştiinţifice, contra boalelor criptogramice.

IV. *Rotaţiunea plantelor.*

Prin poveţe, exemple la loturile demonstrative şi îndemnuri stăruitoare, micii cultivatori vor trebui convinşi a rupe cu rutina trecutului şi a păşi către o plugărie raţională, obişnuindu-i cu o rotaţiune a plantelor şi cu care ocaziune să li se introducă în cultură şi plante noui, necultivate de ei până atunci, ca: sfecla de zahăr, cânepa, inul, leguminoasele asimilatoare de azot şi atât de bune în rotaţiune pentru plantele următoare.

V. *Sporirea fertilităţii pământului,* prin arături de toamnă şi arături adânci; scurgerea lacurilor umede şi irigatul, acolo unde se poate; îngrăşarea pământului cu bălegar, sau cu îngrăşăminte chimice.

Cehoslovacia a introdus acest sistem, acum câţiva ani şi a dat rezultate minunate. Statul a cumpărat îngrăşăminte şi le a vândut ţăranilor, în condiţiuni foarte avantajoase.

Intrebuinţând acest sistem, în scurt timp, am putea îndoi producţiunea, fără a cheltui mai mult de 200 lei la ha.

VI. *Intreţinerea semănăturilor,* prin plivire şi praşilă, căutându se a se convinge cultivatorii că, în mod indirect,

buruenile mănâncă, împreună cu plugarul nepriceput, din acelaş taler.

VII. *Organizarea interioară a gospodăriei,* spre a înlătura risipa.

VIII. *Organizarea micilor cultivatori în coperative agricole,* pentru procurarea şi folosirea de instrumente şi maşini în comun şi pentru vânzarea productelor în comun.

XIV. — **Standardizarea cerealelor.**

Legea standardizării, sau a clasificării cerealelor, a intrat în vigoare şi să sperăm că va aduce urgente şi însemnate progrese, nu numai comerţului de cereale ci şi agriculturii, sub toate formele ei.

Distrugerile războiului, de o parte, şi de alta, reforma agrară, aduseseră într'un greu impas cultura cerealelor noastre. De comerţul cerealelor la export nu mai vorbim: eram isgoniţi aproape de pe pieţele europene de cereale, datorită statelor exportatoare de grâu, care ne concurau şi'n special de America.

Defectuozitatea uzanţelor noastre comerciale, (vinderea pe baze de mostre cu cortegiul lor de inconveniente) şi lipsa unei omogenităţi a cerealelor vândute, erau să ne fie fatale, dacă nu imitam, cel puţin acum, exemplul statelor cu o desvoltată situaţiune agricolă.

De astăzi înainte, prin sistemul clasificării, cerealele se vor vinde şi cumpăra numai pe bază de tipuri (standarde), ale căror condiţiuni sunt precis determinate de lege, prin greutate, aspect şi corpuri streine.

In clasificarea diferitelor tipuri, se va ţine socoteală de tipurile şi numirile uzitate în comerţul mondial. Clasificarea grâului, secarei, orzului, ovăzului şi porumbului, destinate comerţului — interior şi exterior — în orice cantitate, e obligatorie. Desigur, comerţul de cereale este şi rămâne liber

dar el se va face prin procedeele perfecţionate, prevăzute de lege.

Organe speciale de conducere şi administrare vor organiza clasificarea cerealelor şi lucrul va merge bine sau rău, după cum se vor înjgheba magaziile cu silozuri, cari sunt pârghiile de reazim ale acestui, atât de bine venit, concept.

XV. — **Magaziile cu silozuri.**

Magaziile cu silozuri au un rol de seamă în rezolvarea problemelor, ce sunt în legătură directă cu cultura pământului şi cu organizarea comerţului de cereale. State mari, ca: Statele-Unite, Canada, Argentina, Australia, Rusia şi altele, au cheltuit miliarde de franci pentru construirea acestor magazii, care au următoarele rosturi:

1) să reducă cheltuelile de manipulaţie şi comision;

2) să amelioreze cerealele depuse'n ele, prin: curăţire, uscare, amestecare şi clasificare, spre a produce o marfă uniformă, care să poată fi vândută repede;

3) să reguleze preţurile, prin desfacerea progresivă a cerealelor depuse, potrivit cu cerinţele consumaţiunii;

4) să înlesnească agricultorilor credite, pe baza cerealelor depuse;

5) să ajute căile ferate la funcţionarea regulată a transporturilor, cari, în timpurile anevoioase din toamnă, produc aglomerarea de cereale prin gări, cu toate urmările dezastruoase unor asemenea aglomerări;

6) să fie centre de cultură pentru îmbunătăţirea stării noastre agricole, contribuind, mai cu seamă, pentru compararea produselor agricultorilor săteni, cu acelea a vecinilor din regiunea lor, precum şi din regiunile mai îndepărtate.

Pentru a corespunde acestor rosturi, magaziile cu silozuri — aceste încăperi, în care producătorul, fie el mare sau

mic, pe măsură ce treeră recolta, îşi transportă productele—trebuie să îndeplinească mai multe condiţiuni:

a) să fie construite, pe cât posibil, în centrele principale de producţie a cerealelor;

b) în imediată apropriere a unor bune mijloace de transport;

c) să fie accesibile atât pieţelor interioare de comerţ, cât şi celor externe şi

d) numărul tipurilor de clasificare să fie cât mai redus, pentru ca toţi cei interesaţi să se poată uşor orienta.

Când s'ar putea atinge toate aceste condiţiuni, am avea magazii cu silozuri ideale, ceeace nu întotdeauna şi dela început este posibil. E nevoe să se recurgă, atunci, la modele intermediare, care ne stau la dispoziţiune sub trei forme:

A. Magazii cu silozuri în porturi;
B. Magazii cu silozuri în gări;
C. Magazii cu silozuri regionale.

Magaziile cu silozuri din porturi

Aceste magazii nu prezintă îndestule avantage producătorilor săteni, nici micilor agricultori, nici chiar agricultorilor mari, pe de o parte din cauza depărtării lor dela locurile de producţie şi pe de altă parte din cauza dificultăţii de transport pe căile noastre ferate.

Aceste silozuri nu pot rezolvi problema clasificării cerealelor pe tipuri, decât cu o întârziere şi o greutate prea mare. Este ştiut, că fiecare recoltă de cereale, sau cea mai mare parte din ea, are individualitatea sa. Din această cauză, pentru fiecare recoltă, trebuiesc stabilite tipuri anume, cari tipuri e nevoe să fie pregătite înainte de sosirea cerealelor în magaziile din porturi, astfel ca cerealele să poată fi vărsate respectiv la tipul lor, căci altfel aceste tipuri se stabilesc numai după sosirea cerealelor şi vărsarea lor în magazii. Este deci aproape de neînvins acest neajuns, căci

tipurile ar trebui să înfăţişeze producţiunea unei mari regiuni, care tinde în spre portul unde se află silozurile.

Cerealele înmagazinate în porturi pierd posibilitatea de a fi vândute pe pieţele interne şi se dau în întregime la bunul plac al expertului. In afară de acestea, magaziile cu silozuri din porturi nu au aproape nicio influenţă asupra înnălţării culturei cerealelor, nefiind în imediata apropiere a lor.

Rezumând, vom spune că magaziile din porturi servesc numai pentru tranzitul mărfurilor-cereale, rapiditatea mecanică, îmbarcarea lor şi curăţirea. Aceste silozuri sunt prea costisitoare, faţă numai de avantajiile ce funcţiunile pe care le îndeplinesc astăzi le procură. Bine înţeles, porturile trebuiesc înzestrate cu astfel de magazii, unele chiar au, fără însă a se concentra totul în porturi.

Magaziile cu silozuri din gări

Desigur, ar fi dorit ca fiecare gară, mai mare, şi orice port, să fie înzestrată cu magazii cu silozuri, după cum există în America.

Dar şi acestea ar avea desavantajul, prin varietatea de tipuri ce fiecare siloz din gară ar prezenta. Pe lângă aceasta, cerealele fiind concentrate în gări, atunci când preţurile vor fi ridicate, toţi deţinătorii se vor grăbi la încărcare, cerând vagoane pentru toate gările şi încurcând, astfel mai mult, chestiunea transporturilor.

Controlul acestor numeroase silozuri prin gări, ar presenta o altă dificultate, ca şi aceia a micii capacităţi ce ar avea-o, din cauza desimii lor, şi care ar da speze şi tarife prea scumpe, deţinătorilor.

Aceste silozuri prin gări vor aduce, neapărat, foloase, conservând cerealele de stricăciuni, de furturi, etc., dar producătorului nu i vor da nici măcar avantajul, pe care-l are la silozurile din porturi, căci din gară el nu are posibilitatea să se folosească de urcarea preţurilor, deoarece

în port — prin comisionar sau în persoană — poate vinde cerealele sale la momentul oportun, pe când aici, în gări, cumpărătorul socoteşte timpul pentru transport al partidei cumpărate.

Cu un cuvânt, magaziile cu silozuri din gări, ca şi cele din porturi — ca unităţi izolate — nu pot aduce foloase deosebite valorificării cerealelor. Ele au însă un mare rol, puse în legătură cu

Silozurile regionale

Aceste silozuri ar funcţiona în diferite centre principale ale reţelelor de comunicaţie şi'n acelaş timp în centre agricole, şi ar avea, fiecare, un diriginte, personalul technic, personalul comercial şi un inspector, la mai multe silozuri; în afară de aceşti funcţionari, ar mai exista un comitet al silozurilor, compus din câţiva agricultori ai regiunii, precum şi din reprezentanţi ai cooperativelor şi sindicatelor agricole.

Pe timpul treeratului recoltei, dirigintele silozurilor, împreună cu agronomul şi câţiva din comitet, vizitează toată regiunea dimprejurul silozurilor, adunând probe din toate productele, atât ale marilor proprietari, cât şi a celor mici. Intorşi în biurourile silozurilor, vor face clasificarea acestor probe — pe baza şi a analizelor de laborator, stabilind tipurile regiunii. Deci, spre deosebire de silozurile din port, aci se pot stabili imediat tipurile regiunii, pecând în porturi această operaţiune se face după sosirea şi vărsarea cerealelor în silozuri. Afară de aceasta, în regiuni avem tipuri mai puţine la număr, pecând în porturi fiind multe, căci cerealele vin din toată ţara, se 'ntâmplă să rămână unele neclasificate.

In regiune, fiind cam de acelaş fel, se pot foarte bine amesteca, spre a-şi pierde individualitatea şi astfel să ocupe toată capacitatea silozului, dând loc la eftenirea preţului de păstrare, ceeace nu se poate obţine în silozurile din

porturi, neputând fi utilizată capacitatea fiecărui siloz în parte.

Din tipurile de cereale stabilite pe regiuni, se trimit, de către comitet, probe tuturor organizaţiunilor de acest fel (în total 4—6 în toată ţara), tuturor caselor de export şi comitetelor de bursă din ţară şi streinătate.

De două ori pe săptămână, la ore stabilite şi în concordanţă cu sosirea trenurilor din direcţiunile de export, în biurourile silozurilor, s'ar deschide bursa de cereale, de pe lângă siloz, sub conducerea comitetului diriginte, cu reprezentanţii cooptaţi — cari ar fi de serviciu în ziua aceia iar pe de altă parte şi cu reprezentanţii exportatorilor sosiţi la bursă — şi s'ar face tranzacţiunile comerciale.

Comitetul ar mai avea menirea de a culege toate datele statistice şi cantitatea recoltei în regiunea aceia. Aceste date au o importanţă capitală pentru stabilirea statisticei asupra întregului stoc al ţării, prin ele putându-se veni în ajutorul posibilităţii de export sau de prohibire a unei anumite ramure de producţie.

Comitetul va mai ţine şi un jurnal de toate vânzările operate şi va scoate un buletin ce se va trimite tuturor organizaţiunilor similare şi deunde va primi în schimb, în acelaş mod, informaţiunile respective, Prin aceasta, toate magaziile cu silozuri, atât cele regionale cât şi cele din porturi, vor avea legătură continuă şi directă cu streinătatea.

De asemenea şi cultivatorul, din regiunea lui, va fi pus în curent şi va şti momentul, de care trebuie să se folosească.

Casele de comerţ şi exportatorii vor fi în orice moment în curent cu calităţile şi cantităţile disponibile, din silozurile respective.

După **V. J. Tomov.**
(Buletinul Instit. Econ. Rom. Anul III No 6)

XVI. — Condiţiunile şi uzanţele comerţului nostru de cereale.

Nu demult, absenteismul ridicase arendăşia la sistem pentru cultivarea pământului. Arendaşii, în majoritate străini de neam, şi veniţi în ţară cu gândul de a se îmbogăţi cu orice preţ, secătuiau pământul şi ceeace era şi mai grav, exploatau munca ţăranului în cele mai umilitoare condiţiuni. Sistemul acesta de exploatare agricolă fără maşini, cu vite pipernicite şi maiales cu ţărani flămânziţi, a avut ca urmare mişcarea agrară dela 1907, înăbuşită în sânge. Guvernul de atunci, în dorinţă de a pune la adăpost munca săteanului, a venit cu legea învoelilor agricole, care s'a dovedit în urmă că n'a dat roadele aşteptate şi deaceea, zece ani mai târziu, la 1917 în plin războiu, pământul a trecut, pe cale de expropriere pentru cauză de utilitate socială, în mâna săteanului.

Prin legea agrară, latifundiile au fost lotizate şi trecute în mâna muncitorilor de pământ şi astfel arendăşia ca sistem de cultură a încetat de a mai exista.

Mica proprietate, aşa cum este alcătuită la noi, fără credit, fără inventar şi deci fără mijloace suficiente pentru o cultură raţională, nu poate livra în comerţ cereale de o calitate egală cu ale concurenţei.

Cerealele, după ce sunt treerate sau bătute, se depun în magazie, unde trebue bine aerisite, întinse în straturi cât mai subţiri, iar din când în când lopătate, spre a le feri de mucegai şi stricăciune.

Din magazie sau chiar depe arie, cerealele sunt vândute direct consumatorilor sau speculanţilor, fie în vederea consumului intern, fie pentru a fi exportate.

Calitatea cerealelor se determină, în general, după greutatea hectolitrică şi după procentul de corpuri străine în sensul că, cu cât greutatea este mai mare, iar procentul de corpuri străine mai mic, cu atât cerealele sunt de mai bună calitate.

Calitatea grâului nostru, până la aplicarea standardizărei, se face în chipul următor: grâul fiind vărsat în magazie, se iau mostre din diferite părţi, cu ajutorul unui aparat, numit *sondă*, care se amestecă şi apoi sunt puse la un aparat zis *samovoar* spre a fi măsurate şi cântărite; admitem că s'a luat un litru de grâu care cântărindu-se, atârnă kg. 0.780, ceeace însemăează că acel grâu are o *greutate hectolitrică* de 78 kg.

Din aceeaş cantitate, se alege la o parte neghina şi impurităţile, pe care cântărindu-le, avem procentul de *corpuri streine*.

Spre a cunoaşte daca grâul este uscat, se rupe un bob în dinţi şi el trebue să fie tare, sau se vâră mâna într'un sac plin şi dacă alunecă uşor, este semn că grâul n'are umiditate. Spre a da aparenţa de uscăciune, mulţi dau pe lopata, ce serveşte de lopătat, puţin undelemn spre a face să alunece mâna în sac cu uşurinţă; lucrul acesta poate fi descoperit în chipul următor: se ia un bob de grâu şi se înfăşoară într'o foiţă de ţigare şi dacă pătează foiţa, este semn că la lopătat s'a întrebuinţat untdelemn.

Greutatea hectolitrică a grâului variază dela 74—80 kg., iar a porumbului 70—75 kg.

Cerealele sosesc în oboare cu carele şi se vând cu dublu (20 litri), sacul (5 duble) sau kila (7 saci) şi sunt ambalate în saci sau vărsate (vrac).

In comerţul mare, preţul se face pe hectolitru sau vagonul de 10.000 kg.

In traficul intern, se face un comerţ întins cu toate cerealele; iar la export se trimete maiales grâu şi porumb.

Pentru export, vagoanele sunt dirijate în porturi deunde sunt apoi încărcate în vapoare sau depozitate în silozuri, până când se complectează transportul sau până ce soseşte vaporul, ce urmează să încarce marfa.

Roterdam primeşte cantităţi mari de grâu dela noi; deasemenea, Londra.

Cerealele noastre, nefiind încă standardizate se vând cu

clauza „văzut şi plăcut", lucru ce îngreunează mult tranzacţiunile şi dă astfel loc la cheltueli mai mari pentru încheerea operaţiuuilor.

Mai totdeauna cerealele se vând prin bursă, iar litigiile sunt a se judeca la *Camera arbitrală şi de conciliaţiune.*

Exportatorii de cereale caută să transporte cerealele în porturile de destinaţiuue cu cel mai eftin *navlu* şi deaceea *navlosirea*, adică găsirea celui mai eftin tarif de transport pe apă, este una din preocupările lor însemnate.

Dacă s'ar face o cultură intensivă, noi am putea câştiga locul pe care l'am pierdut în piaţa mondială a cerealelor.

XVII. — Scăderea preţului cerealelor şi speculaţiunea internaţională.

Cerealele formează obiectul unui comerţ internaţional şi preţul lor este dictat de marile burse ale lumei, cum sunt bursa din Londra şi mai ales cea din Chicago.

Una din condiţiunile esenţiale pentru scăderea preţului cerealelor este în mod normal introducerea maşinismului în agricultură şi părăsirea culturei extensive pentru o cultură intensivă.

Practicarea asolamentului, care nu cere cheltueli, producţiune mai mare la hectar; iar lucrările de irigaţiune, drenaj şi îngrăşăminte chimică şi naturală pun în valoare terenuri sterpe şi părăsite cu producţiuni mari la hectar şi cu renumerare suficientă a capitaiului investit. Tendinţa de a scoate mult din puţin pământ se accentuează cu trecerea timpului, pe motivul că populaţia se înmulţeşte, fără posibilitate de a căpăta noi suprafeţe de pământ în aceeaşi proporţie. In această privinţă, teoria lui Maltus, este concludentă.

Intensificarea producţiunei şi introducerea unei culturi raţionale, sunt motive puternice pentru scăderea cerealelor, însă nu în dauna producătorului, care este suficient răsplătit, chiar în cazul unei scăderi a preţului, dat fiind marea producţie la hectar. Adeseori însă cerealele suferă scăderi de preţuri, cari nu răsplătesc nici pe departe munca şi capitalul producătorului. Aceste scăderi sunt datorite speculaţiunilor de bursă internaţionale şi anume încheerilor cu primă. In încheerile cu primă, vânzătorul, după cum ştim, vinde o marfă, pe care n'o are, dar speră s'o cumpere la lichidaţiune cu un preţ mai scăzut; iar cumpărătorul se obligă să plătească preţul convenit în speranţă că preţul se va ridica. Atât vânzătorul, cât şi cumpărătorul se angajează peste puterile lor şi pentru o afacere care nu prezintă în realitate decât o speculă în vederea primei. Aceste încheeri fictive, forţează legea naturală a ofertei şi cererei şi astfel provoacă scăderea preţului cerealelor în dauna producătorului, cu repercursiuni în toate ţările exportatoare de cereale.

Speculaţiunea internaţională asupra cerealelor este una din cele mai puternice cauze pentru scăderea preţului cerealelor şi este greu de înfrânat, căci nu aparţine unei ţări, ci unui grup numeros de ţări, cu interese diferite.

XVIII. — Istoricul morăritului, aiurea şi la noi.

Nu poate fi vorba, la oamenii primitivi, despre o industrie a morăritului. Intâi, fiindcă ei nici nu cunoşteau cerealele — hrănindu-se cu vânat, fructe şi rădăcini; — al doilea fiindcă, chiar când le-au cunoscut, le întrebuinţau în starea lor naturală, sau le fierbeau.

Experienţa însă i-a dus la sdrobirea lor, pentru a ajunge la râşniţă, ale cărei urme le mai găsim încă, chiar în ţară la noi, în vreun sat îndepărtat, uitat în bezna întunericului, la cine ştie ce locuitor din văgăuna vreunui munte.

In cartea *„Judecătorilor"*, una din cele 39 ale vechiului testament, se aminteşte, pentru prima oară, despre râşniţă. Samson, trădat de iubita lui, Dalila, fiind deposedat de

herculiana-i putere, este orbit şi apoi pus în lanţuri, e nevoit să *„învârtească râşniţa"* în închisoarea Filistenilor, dela Gaza.

Şi grecii, cu o mie de ani înainte de Christos, ştiau să macine grâul, întrebuinţând la această operaţiune maiales sclavii, asinii şi caii.

Săpăturile, făcute pentru desgroparea din lavă a oraşului Pompei, au dat la iveală câteva mori, foarte bine conservate şi aşezate chiar în curtea unei brutării. Rezultă din descoperirile acestea, că şi romanii cunoşteau, de multă vreme, şi morăritul, şi brutăria, şi că, cu ambele, se ocupa una şi aceiaşi persoană.

Morile romane se compuneau din două părţi: una fixă, cu partea superioară în formă de con, numită *„meta"* şi una mobilă, în formă de două conuri trunchiate, suprapuse goale în interior, numită *„catilus"*. Unul din conurile trunchiate ale părţii mobile acoperea conul părţii fixe şi între aceste două părţi se măcina grâul, care se turnă în conul trunchiat superior, care forma un fel de rezervor.

După morile acestea de mână, numite „mola versatilis", s'au făcut mori mânate de animale, numite „mola asinaria sau jumentaria" pentruca apoi, să se treacă la morile mişcate de forţa vântului, mori, din care se văd încă multe şi la noi, astăzi, în sudul Basarabiei, maiales.

Morile mişcate cu apă apar tot la Romani; dar abia în secolul IV după Christos. Grâul măcinat se cernea prin site de mână, făcute din păr de cal sau din pânză, obţinându-se, astfel, trei calităţi de făină şi tărâţele numite „furfur".

Asupra morilor de apă avem date precise la arabi, dar maiales la germani, cari le aduc oarecari îmbunătăţiri. La moara germană, axa turbinei de apă e orizontală, purtând pe ea o roată cu dinţi de lemn ce roteşte un alt ax, vertical, solidar cu piatra mobilă a morii. Fiecare pereche de pietre, ce formează moara, este acţionată de o roată de apă specială, contrar celorce se întâmplă astăzi, când un singur motor mişcă toată seria de pietre.

Multe veacuri, moara germană a fost singurul sistem mai perfecţionat în Europa, pânăce ne-au venit, din America de Nord, importante perfecţionări.

America, la sfârşitul secolului al XVIII-lea, ajunsese să producă cantităţi mari de grâne, pe care, populaţiunea ei, rară pe atunci, nu le putea consuma. A încercat atunci să exporte făină în Europa. Dar, spre a învinge concurenţa, era nevoe de perfecţionarea morilor şi automatizarea lor, din cauza lipsei de braţe. Americanii au învins. Ei au înlocuit pietrele de moară, care erau de gresie şi care sfărâmau şi tărâţele, cu cele de cuarţ, aduse dela renumitele cariere de silex-molar din La Forté sous Joure şi alte localităţi din Franţa, înainte ca Franţa să le fi utilizat. Au introdus şnecuri, elevatoare cu cupe, au înlocuit sita de lână cu un sistem de şase site, cu mătase olandeză.

Astfel perfecţionate, ele întrec pe cele europene, iar Englejii sunt cei dintâi care introduc în Europa şi cari le pun în mişcare cu aburi, la începutul sec. XIX. Maşina cu aburi punea în mişcare toate pietrele unei mori, grupate circular în jurul roţii de comandă, care era îmbucată cu axul orizontal al motorului. Incetul cu încetul morile capătă o serie de perfecţionări în Europa, între care amintim şi înlocuirea pietrelor cu valţuri metalice, care s'au aşezat în linii drepte, paralele.

Din Anglia, sistemul acesta de mori trece în Germania. Prima moară sistem anglo-american se construeşte în Germania la Magdeburg în 1825, de către o casă engleză.

Germanii perfecţionează sistemul prin introducerea procedeului de trecere de 8—10 ori a măcinişului prin aparatele de sfărâmare, prin înlocuirea pietrelor cu valţuri, prin perfecţionarea sistemului de curăţit grânele, prin perfecţionarea sistemului de cernut, prin introducerea de ventilaţiuni, aspiratori de praf, amestecători de făină, etc. Casele „Luther" din Brumswick, „Woener" şi „Seck" din Dresda şi altele, au un mare aport în perfecţionarea morilor.

Aceste progrese trec în Austro-Ungaria şi apoi în restul Europei. Franţa introduce sistemul acesta perfecţionat abia în 1888, deci în urma noastră, căci prima moară sistematică s'a făcut, în Bucureşti, la 1853, de către George Asan.

La noi, morăritul a urmat, cu oarecare întârziere, progresele mondiale. Dela râşniţă şi moara de vânt, dela morile mânate cu cai — despre care se spune că funcţionau în 1793 în Bucureşti la capul podului Mogoşoaei — la cele de apă — despre care se vorbeşte că existau pela 1247 în ţinutul Litvoi, din părţile Jiului, mori cari erau rezervate Coroanei Ungare—şi până la cele mai perfecţionate sisteme, noi am experimentat pe rând aceste mijloace de transformare a cerealelor.

Astăzi, în America s'au dat la iveală noui perfecţionări, care încep să se răspândească şi'n Europa, pe care, se pare, au lăsat-o 'n urmă.

XIX. — **Franţa industrială**

Aşezată la extremitatea apuseană a continentului nostru, expusă curenţilor şi vânturilor calde şi umede ale oceanului Atlantic, Franţa, care are o suprafaţă de două ori cât România-Mare, deţine locul de cinste, nu numai al civilizaţiei, ci şi al industriei. Deşi cu un sol relativ sărac din punct de vedere minier — având nevoe de import — totuşi, dispune de multe şi mari furnale de transformat minereul de fier, în regiunea Meurthe-Moselle, la Briey, Longwy, Frouard, Knutange, Rombas şi la Caen, în Normandia, dând loc unei desvoltate ***industrii siderurgice.***

Forgele din bazinurile huilifere dela Anzin, Denain şi Creuzot produc 3.400.000 tone fontă şi 3.100.000 tone oţel.

Industria metalurgică. Se construesc ***maşini de tot felul*** la Anzin şi Denain, în nord, la St. Etiènne şi Creuzot în centru şi la Belfort, Mulhouse şi Graffenstaden — Strasbourg, în vest. Fabrică material de cale ferată la Lille şi Fives; ***arme şi muniţiuni*** la Creuzot, St. Etiènne, Bourges şi Paris; ***automobile*** fabrică la Paris şi Lyon; ***obiecte tăioase*** la Thiers şi Langres; ***ceasornice*** în munţii Jura, la Besançon şi Montbeliard; ***se lucrează bronzul*** la Paris Paris şi ***materiele electro-tehnice*** la: Nantes, Belfort, Nancy, Lille şi Havre. ***Industria construcţiilor navale*** e concentrată în porturile: Dunkerque, Havre, Cherbourg, Brest, Larient, St. Nazaire, Rochefort, Bordeaux, Marsilia şi Toulon.

Industria chimică. Franţa, tributară altor ţări în această direcţiune, a reuşit să-şi creeze o industrie chimică înfloritoare, satisfăcându-şi nevoile interne şi ajungând chiar a exporta. Ea e concentrată la Roubaix — unde se prepară accid clorhidic, sulfuric, azotic şi cloraţi —, la Bordeaux — unde sunt uzini pentru prepararea fosfaţilor — şi la Paris şi Lyon, unde sunt fabrici pentru prepararea culorilor.

Industria sticlăriei e desvoltată şi vestită la Baccarat, pentru cristal, la St. Gobain, sticle pentru aparate optice şi oglinzi, iar la Limoges, St. Iriex şi Sévres se lucrează porţelanurile şi faianţa.

Industria textilă e una din cele mai de seamă şi mai renumită.

Inul, cel indigen ca şi cel importat, este filat şi ţesut în: Armintieres, Lille, Abbeville, Amiens, Lisieux şi Cholet. La Chambrai se ţese în special şifon.

Cânepa, deasemenea importată, se lucrează la Paris, Marsilia, Havre şi Angres, iar juta se lucrează la Abbeville şi Dunkerque.

Bumbacul, adus în mari cantităţi din Statele-Unite—prin porturile Havre şi Rouen, devenite mari pieţe ale acestui produs — se lucrează în mod activ, find una din ramurile de activitate din cele mai de seamă. Principalele centre ale acestei industrii sunt la: Epinal, St. Die, Mulhouse, Thann, Munster, Roubaix, Turcoing, Lille, St. Quentin şi în Normandia la Rouen.

Lâna, se aduce din Argentina şi Australia şi se lucrează

foarte mult în nord la Roubaix, Tourcoing, Fournies, Amiens, în Normandia la Elbeuf și Louviers, în Champagne, la Reims, Sedan și Rethel, în centru, la Romorantin și în sub la Mazamet.

Mătasea. Pe vremuri, Franța era cea dintâi țară din lume, în industria mătăsii, azi trece prin grea încercare, fiindcă locul întâi îl revendică Italia. Industria mătăsii în Franța s'a desvoltat maiales în sud, unde se găsesc numeroase culturi de viermi de mătase. Totuș, materia primă produsă în Franța e cu totul insuficientă și 90 % se importă din China, Japonia și Indochina. In renumitele fabrici din jurul Lyonului, Tarare, Grenoble, Lille, Roubaix și Tourcoing — unde se lucrează mătasea — sunt meșteri speciali, precum și stabilimente de condiționarea mătăsii, stabilimente, cari stabilesc prețul, greutatea și cantitatea de umiditate ce au mătăsurile.

St. Etiènne are specialitatea panglicelor, Aubusson lucrează covoare cu renume mondial, iar Valenciennes, Condry și Alençon lucrează dantelă. In regiunea din vest de Dieppe se lucrează și mătasea artificială..

In afară de principala industrie textilă, Franța mai are și o desvoltată industrie textilă secundară, formată din broderii, pasmanterii, bonetării etc., care reprezintă o activitate și un export considerabil. Centrele acestor preocupări sunt foarte împrăștiate. Așa, în Champagne, la Troyes, în Lorena. Vosgii și în sud la Nimes. Industria îmbrăcămintei, după model și cu stofă engleză, se desvoltă în toate orașele. Pentru femei, centrul este la Paris, unde s'a creiat și se creiază moda pentru lumea întreagă. Exportul îmbrăcămintei feminine, ca și obiectele de modă, e foarte important. Lingeria curentă deasemenea se lucrează în diverse orașe, dar Parisul e centru celei de lux.

Industriile alimentare. — *Industria morăritului* e concentrată în jurul marilor uzine și'n centrul regiunilor agricole ca: Toulouse, Corbeil, Meaux sau în prorturi ca Marsilia.

Fabricile de paste făinoase sunt foarte răspândite. Biscuiții se lucrează la Reims, Dijon, Paris, Nantes și Bordeaux, iar pastele alimentare la Paris, Lyon și Marsilia.

Industria zahărului ocupă locul al treilea, după Germania și Cehoslovacia, însă a suferit foarte mult din cauza războiului. E concentrată la Paris și în împrejurimi, precum și în porturi. Confiseriile sunt răspândite în toată țara și au o mare valoare. Chocolata se fabrică la Noisiel, Blois, Lourdes și Charbeville.

Franța este renumită pentru brânzeturile sale de Roquefort, Camembert, Brie, Munster și alte centre importante.

Industria băuturilor. Afară de vin și cidru, cari au dat loc unor industrii foarte desvoltate, aceea a berii ia din ce în ce un avânt tot mai mare. Se produc în prezent 7.100.000 hl. bere, în special în nord și est, la Nancy și Strassbourg, cum și aproape în toate centrele viticole și cedrice, dar, maiales, la Charante, Montpellier și Cette. In nordul Franței se fabrică alcoolul din cartofi, sfeclă și grâne.

Industria conservelor. Conservarea obiectelor alimentare se aplică peștelui — sardelele, pe coasta meridienală a Bretaniei, Thon și pe coasta mediteraniană —; cărnei, în mai multe centre împrăștiate, dar mai ales în Nantes, legumelor și fructelor în Valea Loarei și Garonei.

Industria tăbăcăriei. Aproape de abatoare, pieile se lucrează în toate orașele, excelând Cheteau-Renaul, Fougères și Dauphin.

Industria încălțămintei, din ce în ce mai mecanizată, este foarte activă la Fougères și în Valea Loarei, dar suferă din cauza concurenței americane și engleze, care o stânjenește mult.

Industria marochenului și a blănăriei, este mult desvoltată, având ca centru Parisul.

Indusiria galanteriei e în floare la Grenoble și Vienne, având un mare export.

Industria lemnului. Cu toate că fierăstraele abundă în

porturi și în munți, Franța e nevoită să importe cherestea și tâmplărie din țările nordnice și dela noi.

Industria mobilelor de abanos, industrie pariziană, a rămas în urmă în ceeace privește modelele și, deaceia, duce luptă grea contra concurenței engleze și austriece.

Industria hârtiei. Hârtia, care se fabrică din lemn, n'are materia primă necesară și trebuie s'o importe. Fabricarea pastei din lemn e concentrată în munți și'n porturi. Papetăriile sunt împrăștiate în regiunile unde apa abundă: Isére (Rives), Charente (Angoulême), Dordogne, Viena superioară, Rhinul de sus și imprejurimile Parisului.

Industria „Articolelor de Paris“ procură foarte mult material de export, fiindcă, până astăzi, lucrătorii artistici francezi n'au fost întrecuți în fabricarea abiectelor frumoase, elegante și delicate. Bijuteriile de toate categoriile, obiecte de lux și argintării de masă, rochii, pălării, pompoane și ciucuri, podoabe de orice natură sunt lucruri, în care Franța nu-i întrecută. Jucăriile au un serios rival în Germania.

In sfârșit, fără a le fi enumărat pe toate, trebuie să amintim *Industria cauciucului*, care e foarte importantă și variată: impermeabile, încălțăminte, articole de chirurgie și de biurou și'n special pneumatice. Centrul acestei industrii este la Clermont-Ferraud și împrejurimile Parisului.

Din diversele industrii ale Franței, noi aducem: mașini de tot felul, obiecte manufacturate, țesături, articole de Paris, parfumuri etc., în schimbul cerealelor, cherestelei și petrolului, ce li trimitem.

XX. — Istoricul viilor în România.

In trecut, ca și astăzi, viticultura a reprezentat una din principalele avuții naționale.

Am zis în trecut, fiindcă dealurile ținuturilor pe care le locuim noi astăzi, se pare că au fost veșnic acoperite cu viță de vie.

Cercetătorii timpurilor trecute, afirmă, cu convingere, că

vița de vie și vinul erau cunoscute în părțile noastre încă din epoca neolitică sau a pietrii cioplite. Legendele spun că aici era locul natal al lui Dionysos-Bachus — zeul vinului — și că, deci, aici este patria viței de vie. Orașul Balcic de astăzi se numea chiar Dionysopolis — orașul lui Dionisie.

Marele istoric grec, Herodot, care a trăit cu 5 secole înainte de Hristos, ne spune, în scrierile sale, că sciții locuitori în ținuturile de astăzi ale României — aveau întotdeauna vin la mesele și ceremoniile lor. Vinul, simplu sau amestecat cu apă, constituia pentru ei obiectul de lux și de consumațiune, maiales după luptele lor continue, încât ajunseseră într'o stare de beție permanentă. Femeile sciților erau, deasemenea, foarte iubitoare de amețitoarea băutură. Vinul simplu era întrebuințat de sciți maiales pentru jertfele ce le aduceau lui Aerseului — zeul lor răsboinic.

După ei, agatirștii, popor muncitor și liniștit, care a trăit în Transilvania, înaintea dacilor, au cultivat deasemenea vița de vie. Dacii, apreciind și mai mult avantajiile acestei culturi, i-au dat o extensiune atât de mare, încât regele lor — Boerebista, cu 50 ani înainte de Hristos — a ordonat distrugerea viței, pentrucă dacii să dăduseră prea mult vițiului beției.

Strămoșilor noștri încă le plăcea vinul și, deaceia, au replantat vița distrusă de daci. Dela ei și pânăla noi — aproape XIX secole — vița de vie a acoperit dealurile noastre.

Ne-o spun monezile și medaliile vechi, cari au pe ele, în afară de un snop de grâu și un ciorchin de strugure; ne-o spune limba, care ne-a păstrat cuvinte ca: viță, strugure, poamă, must, etc. — toate de origină latină; ne-o spun documentele.

In 1412, găsim un tratat comercial prin care Voevodul Transilvaniei, Stibor, reglează vămile între Brașov și Țara Românească; în el se pomenește de 11 categorii de

mărfuri, între care locul prim îl are mierea, iar al doilea vinul.

Intre 1372 şi 1390, Petru Muşat dărueşte o vie Mânăstirii Neamţu, ca şi Alexandru cel Bun şi Ştefan cel Mare mânăstirii Pobrota; cel dintâi — la 1400 — un loc de vie şi cel de al doilea — la 1466 — câte 10 butii cu vin, pentru mântuirea sufletelor neamului său. Ştefan cel Mare aducea viţă dela Tokai, din Ungaria şi unguri, cari s'o îngrijească, la Cotnari.

La 5 noembrie 1556, Pătraşcu Voevod, fiul lui Radu, scuteşte Episcopia Buzăului de „vinăriciul" din dealul Verneştilor, „pentru viile ce are în acel deal".

La 1650, Mihai Radu Voevod, dă drept Mânăstirii Bistriţa a lua partea sa din vinăriciul domnesc dela Ocnele Mari „însă vin să ia, iar nu bani, căci la Mânăstire nu trebuesc bani, ci vin".

Cronicarul Ion Niculce, biv vel Vornic de ţara de sus, descriind, în Letopiseţele Tării Moldoveneşti 1662—1743, domnia lui Dumitraşcu Vodă Cantemir în anul 7219, vorbeşte despre un ospăţ dela curtea Domnului, la care a luat parte ţarul Petre Alexevici, „Impăratul Moscului" cu suita sa: „Se ospătau şi se veseleau prea frumos cu vin de Cotnari şi lăudau vinul foarte mult şi încă mai bine le plăceau vinul cel cu pelin şi mulţi se mirau cum spre partea lor nu se face vin cu pelin aşa de bun.

Dupăce s'au sculat dela masă, au venit boerii ţării şi s'au împreunat cu Impăratul şi le-au dires Impăratul cu mâna lui, tuturor câte un pahar cu vin".

In descripţia Moldaviae, Dimitrie Cantemir, spune, despre vinul de Cotnari: „Iar eu îndrăsnesc a-l socoti de cel mai bun decât toate celelalte vinuri ale Europei; mai bun chiar decât cel de Tocaie; că ţinându-l cineva în celariu adânc şi boltit, după cum e obiceiul la noi în ţară, trei ani de zile, apoi într'al patrulea an, capătă putere încât arde ca şi vinarsul. Cel mai mare băutor deabia poate să bea 3 pahare să nu se îmbete, însă nu aduce durere de cap".

XX. — **Viile României.**

România e o ţară viticolă. Viţa de vie creşte minunat în regiunea dealuriilor, afară de părţile de nord şi'n special Bucovina.

Ceeace face din ţara noastră o podgorie, aproape fără pereche în lumea intreagă, este o îmbinare de împrejurări rare:

1. Marea felurime a pământurilor bune de plantat viţa; sunt locuri cari pot ridica producţia pânăla 1000 decalitri la hectar.

2. Marea felurime a viţelor, streine şi indigene.

3. Clima, care îngădue păstrarea vinurilor mai bine decât în alte ţări. Iernile reci ajută limpezirea mustului, iar pivniţele, fiind şi ele răcoroase, vinul poate fi învechit pe încetul şi nu mai e nevoe să fie amestecat cu răşină şi alte materii dăunătoare, cum se face în ţările cu beciuri calde, unde vinul trebue dres, adică falşificat, ca să nu se oţetească.

Prin urmare, nu numai în cereale, dar şi în vinuri, viitorul României este nepilduit de favorabil. E destul să pomenim, că vinul roşu este superior celui italienesc şi ca tărie şi ca oleiuri eterice, cari îi dau aromă. Cât priveşte vinul de Cotnari, se vindea înainte de răsboiu la Paris şi Londra ca 120 fanci litru, adică peste 1200 ~~lei~~, după preţul de azi.

Intinderea viilor în România ocupă o suprafaţă de 250.000 ha. dând o producţie de 4 milioane vase pe an şi ocupând locul al 5-lea din lume, după Franţa, Italia, Spania şi Portugalia.

Podgoria ţării e ca un brâu, care încinge dealurile dela Bacău pânăla Severin, apoi dela Vârşeţ spre Satu-Mare. Intre Dunăre şi Marea Neagră avem vii vestite la ***Sarica*** şi ***Nicoliţel*** jud. Tulcea.

Podgorii vestite avem la: Oreviţa (Mehedinţi), Drăgăşani (Vâlcea) — s'au desvoltat sub Matei Basarab — şi care ca

varietate minunată „cràmpoșia" Dealul Slatinei, Dealul Piteștilor și Dealul Mare sau Valea Călugărească (Prahova) cu multe varietăți; ***Scăeni*** (Prahova) vie vestită a Bălăcenilor; ***Sărata*** și mai ales dealul ***Verneștilor*** (Buzău), despre care se vorbește în cartea de scutire a lui Pătrașcu Voevod; ***Nicorești***, cu marele strugure „cracana", cunoscut în vechime sub denumirea de Policiu și renumit pentru vinurile sale roșii (numele de Nicorești și-l trage dela Nicoară, marele Vornic care guverna Moldova de jos, acum 400 ani); ***Panciu***, cu „plavana" ***Odobești***, cu „galbena", care dă vinurile de șampanie; ***Dealul Hușilor Grecii***, și ***Costeștii*** din jud. Tutova, erau vii renumite de acum 400—500 de ani; ***Cotnarii*** renumit încă de pe vremea lui Ștefan cel Mare, pentru aroma rară a vinului său de „poamă grasă" și ***Socola*** din jud. Iași. In Basarabia avem vii vestite la ***Șaba*** și în împrejurimile Chișinăului, precum și pe lângă Cetatea Albă. Basarabia singură producea mai mult decât jumătate din întreaga producție a fostului imperiu țarist.

Banatul și toate dealurile de sub munții Apuseni sunt plini cu vii. ***Biserica Albă*** și dela ***Păncota*** la ***Radna***, sunt vii vestite. ***Siria***, în țara Crișurilor; ***Mediaș*** și ***Sighișoara***, pe Târnave, au deasemenea vinuri vestite.

Cu toate vinurile vestite, cu toate podgoriile minunate, viticultura noastră și-a avut epocile sale de criză, prin apariția acelei microscopice insecte, care a provocat fără nici o cruțare uscarea viței de vie, prin atacarea rădăcinei plantei.

Filoxera a apărut în 1863 în Franța și s'a întins cu putere vertiginoasă în toate părțile. La noi, cu toate măsurile de pază, a apărut la 1884 la mai multe vii din Valea Călugărească și Bucov-Prahova. Coardele viței bolnave erau aproape lipsite de frunze, iar unele vițe se uscaseră chiar. Frunzele, care mai rămăseseră, erau pipernicite, crestate și în mare parte îngălbenite. Făcuse mari ravagii; atâtea dealuri și podgorii erau pustiite, încât a trebuit să se ia

imediat măsuri pentru stârpirea răului. Prin legea pentru combaterea filoxeriei din 1 aprilie 1885, se hotărăște ca toate rădăcinile de viță, butucii, butașii, mustățile, răsadurile, coardele, haracii și altele asemenea, după desrădăcinare, se vor arde; iar locurile se vor pârjoli timp de trei ani. Pe lângă distrugerea focarelor de filoxeră prin ardere, s'a mai executat distrugerea filoxerei cu naftalină și sulfură de carbon. Distrugerile mergeau greu, din cauza împotrivirii podgorenilor, cari nu credeau în existența filoxerei și vedeau distrugându-li-se tot avutul. In Ceptura, Urlați și Cotnari, au fost chiar începuturi de revoltă țărănească, pe chestiunea acestori distrugeri.

După aceste distrugeri, a început replantarea cu o stăruință demnă de toată lauda și pentru stat și pentru podgoreni. Aceasta până la răsboiul pentru întregirea neamului.

S'au înființat pepiniere ale Statului în diverse centre de podgorie, unde s'au cultivat vițele americane, care rezistau efectelor distrugătoare ale filoxerei. Din aceste pepiniere se împărțeau pretutindeni altoi pentru replantare.

Acțiunea statului a fost pricepută și susținută cu energie, ca și inițiativa particulară. Pentru a înlătura lipsa de capitaluri, ce o simțeau podgorenii, s'a înființat Creditul Viticol, care să ajute prin credit, pe termen lung, la replantarea viței de vie. Acțiunea a reușit.

Astăzi, suprafața viticolă este cu totul reconstituită, iar noi nu știm despre filoxeră, decât cam celece se auziau, pe vremuri, dela cei bătrâni, când povesteau despre ciuma din vremea lui Vodă-Caragea.

(Prelucrare după Mehedinți și Cicero C. Goreni)

XXII. — Necesitatea introducerii vinurilor românești pe piețele streine.

Toate țările producătoare de vinuri fac mari sacrificii pentru exportul vinului în țările, unde vița de vie nu poate reuși.

Ungaria a cheltuit însemnate sume de bani spre a'şi plasa vinurile sale în Anglia, şi reuşita era asigurată, dacă nu venea războiul din 1914, care a paralizat legăturile economice dintre state.

Ţara noastră, fiind producătoare de vinuri tari, ar putea câştiga debuşeuri pentru acest articol în Anglia şi ţările nordice, dar, pentru aceasta, se cere organizarea exportului, fiindcă comerţul internaţional de vinuri este legat de multe greutăţi în ceeace priveşte ambalajul, clasificarea, conservarea, transpotrarea şi finanţarea.

Dat fiind, că podgoriile noastre sunt plantate şi replantate, producţia întrece cu mult consumul intern şi de aci apare necesitatea introducerii vinurilor româneşti pe pieţele streine.

Prin export, s'ar încuraja şi intensifica producţia, în folosul economiei naţionale.

Milioane de locuitori din regiunea deluroasă s'ar ocupa cu plantarea dealurilor, azi rămase în multe părţi pleşuve şi în scurtă vreme am avea o populaţie înstărită, în avantajul economiei naţionale.

Exportul vinului românesc ar creia o mulţime de industrii în legătură cu podgoria cum, de ex. *butnăritul* (facerea butoaelor), fabricarea sulfatului de cupru ş. a., iar muncitorii ar avea salarii asigurate pentru o durată mai lungă, întrucât lucrul în vie începe primăvara şi se sfârşeşte toamna.

Acestea sunt numai unele din marile avantaje de ordin social, cari pledează, odată mai mult, pentru necesitatea introducerii vinurilor româneşti pe pieţele streine.

XXIII. — Marile noastre căi de comunicaţie : Dunărea şi Marea Neagră.

Dunărea, al cărui nume derivă dela sanscritul *dhuni*, care însemnează râu, scaldă trei câmpii şi anume : câmpia Bavariei, Ungariei şi României.

După noul statut, Dunărea se împarte în două mari secţiuni : Dunărea fluvială şi Dunărea maritimă.

Dunărea fluvială este formată din cursul fluviului dela Ulm la Brăila, iar de aici şi până la Mare, împreună cu gurile, formează *Dunărea maritimă.*

Libertatea navigaţiunni şi egalitatea de tratament a pavilioanelor, sunt asigurate prin două comisiuni :

Comisiunea internaţională a Dunării (C. I. D.), a cărei competinţă se întinde asupra *Dunării fluviale,* numită şi Dunărea de sus şi *Comisiunea europeană a Dunărei* (C. E. D.), a cărei competinţă se întinde asupra Dunărei maritime sau Dunărea de jos.

Poliţia şi navigaţia pe Dunărea fluvială nu este încă reglementată ; pe Dunărea maritimă însă, este determinată prin regulamentul hotărât de C. E. D. precum şi prin *Călăuza navigatorului de Dunărea de jos,* în care se găsesc toate lămuririle privitoare la porturi şi felul navigabilităţi,

Cele mai însemnate porturi Dunărene sunt: Regensburg, Passau, Viena, Moldova-Veche, T. Severin, Giurgiu, Brăila, Galaţi şi Tulcea. Canalul *Bega,* după ce străbate Timişoara, se varsă in Dunăre şi este navigabil pentru şlepuri.

La T. Severin, se află frumoasa insulă *Ada-Kaleh.*

Pe Dunărea fluvială nu pot circula decât vase de mic tonaj, pe când în Dunărea maritimă pot intra vasele de mare tonaj, ce fac curse şi pe Marea Neagră.

Marea neagră, scaldă : România, Rusia, Caucazia, Turcia şi Bulgaria şi primeşte în apele ei următoarele fluvii : Dunărea, Tisa, Nistrul, Bugul, Nipru, Bonul, Kubanul, Ieşil, Kizil, şi Sangarios. In Marea-neagră sunt două insule : *insula Şerpilor,* la gura Dunărei şi insula *Tenara,* la gura Niprului.

Cele mai de seamă porturi sunt: Constanţa, Sulina, Varna-Burgas, Odessa, Sebastopol, Batum, Trebizunda şi Sinope.

Din punct de vedere al dreptului internaţional marea se împarte în *mare liberă* şi *mare teritorială.*

Marea liberă, este acel imens de apă *inesauribilă,* co-

mună tuturor naţiunilor. Sunt inesauribile acele lucruri pe care voind să le avem, nu putem să le dobândim fără să lipsească altora şi deci nu sunt în stare să formeze obiectul imediat al unei proprietăţi private.

Largul mărei, sau marea liberă, neaparţinând nimănui, e liberă, şi deci oricine este liber să navige sau să pescuiască.

Libertatea mărilor a fost susţinută de către francezi încă din secolul XVII când au înscris pe pavilioanele navelor lor deviza: *libertatea mărilor este egalitatea drepturilor pentru toate naţiunile.*

Marea teritorială e aceea care ţărmueşte frontiera unui stat şi îi formează *teritoriul maritim*, ce îi serveşte pentru apărare, cât şi pentru alte trebuinţe: pescărit, staţiuni balneare, şantiere, etc. şi în principiu se prelungeşte până acolo până unde forţa militară nu mai are nicio putere; adică cât ţine bătaea unui tun.

Marea noastră teritorială, cu litoralul ei maritim începând dela şi din dreptul canalului *Buhaz* (gura Nistrului) şi până la şi în dreptul a trei km. mai la sud de *Ekrene*, se împarte în următoarele şapte compartimente cu căpităniile lor respective: *Cetatea-Albă, Sulina, St. Gheorghe, Constanţa, Mangalia, Cavarna* şi *Balcic*.

Căpităniile de port execută dispoziţiunile regulamentului de navigaţiune şi, *fără asistenţa sa, nicio intervenţie asupra bastimentelor nu poate avea loc din partea autorităţilor române.*

Transportul maritim şi fluvial este făcut de către stat prin vasele *serviciului maritim român* (S. M. R.) cum sunt: Principesa Maria, Regele Carol I, România, Dacia, Împăratul Traian (eşuat) şi prin ale *Navigaţiunei fluviale române* (N. F. R.) Parcul navigaţiunei fluviale române se compune din 14 vapoare de pasageri; 26 remorchere; 128 şlepuri, 12 tankuri, 21 pletine de Prut şi 2 barcazuri.

Deosebit de vasele statului, traficul pe Dunăre şi mare este deosebit de vasele soceităţilor particulare, cum sunt România Maritima, Steaua Română, Societetea anonimă română de navigaţiune pe Dunăre (S. R. D.), Dunărea, Lloydul maritim român şi altele.

Pavilionul român pe Dunăre şi Mare cuprinde un total de circa 900 vase pentru călători şi mărfuri.

Marina militară cuprinde vr'o 65 vase.

Pavilionul străin pe Dunăre şi Mare ocupă locul de frunte.

Vasele noastre de mare sunt preferate de pasageri pentru curăţenia şi confortul lor.

Mişcarea cea mai însemnată o găsim în portul Constanţa; vin apoi Galaţi şi Brăila.

După Almanachul „Argus"

XXIV. **Raţionalizarea economică a întreprinderii**

Raţionalizarea este cuvântul la ordinea zilei, în toate ţările. Este problema momentului şi preocupă pe toţi economiştii şi oamenii de afaceri.

Raţionalizarea industriei, comerţului şi a oricărei întreprinderi în general, nu este altceva decât introducerea metodelor raţionale, ştiinţifice, care au de obiect eliminarea pierderii substanţelor, cu scopul de a reduce costul produselor pe piaţă, la cel mai mic preţ posibil. După această definiţiune, vedem că raţionalizarea urmăreşte aceiaşi ţintă pe care şi-o propune în tot momentul eforturile economice: diminuarea preţului mărfii, în aşa fel, ca să fie accesibilă la câţi mai mulţi oameni şi pentruca să-şi asigure astfel, cea mai largă pătrundere pe piaţa mondială.

Raţionalizarea nu se aplică numai în industrie, cu scop de a micşora preţul fabricatului, ci şi în distribuţie, unde se pot evita pierderile substanţelor provenite din diferite manipulări şi operaţiuni zadarnice ale mâinei de lucru. Se înţelege, dar, că raţionalizarea urmăreşte producţiunea ef-

tină prin introducerea diferitelor metode științifice de organizare a lucrului și eliminarea oricăror cheltueli inutile.

Raționalizarea nu este, deci, repartizarea între un număr determinat de uzini a unui fabricat anumit, cu standardizarea diverselor părți ale acestui fabricat în vederea reducerii la minimum a costului mâinei de lucru; nu este mecanizarea totală a mișcărilor uvriere, introdusă cu succes în America și de care s'a spus că Germania face uz la exces.

Raționalizarea este un ansamblu de măsuri raționale aplicabile la orice industrie, dela cei mai mari conducători pânăla cei mai mici. Nu poate fi concepută în formule rigide, dar principiile sale de bază trebuie să tindă la adaptarea structurii economice a fiecărei întreprinderi. Aplicarea sa diferă dela o uzină la alta; în aceasta stă marea sa dificultate. Dela Americani putem lua, în această privință, exemplul degajării șefului de întreprinderi de anumite atribuțiuni ce nu trebuiesc să-i aparțină. Studierea posibilității de desvoltarea afacerilor trebue s'o lase pe seama colaboratorilor săi competenți. Numai astfel este el în măsură să-și consacre munca, în special, activității de a urmări evoluțiunea piețelor de mărfuri. Această atribuțiune este foarte importantă, având în vedere că tendințele economice sunt așa de complexe și variate, întocmai ca și tendințele atmosferice. A studia tendințele economice și a trage consecințele necesare pentru o nouă orientare în fabricație, nu este o muncă din cele mai ușoare. Astfel se explică de ce multe întreprinderi, din diferite țări, sufăr de lipsa adaptării fabricațiunii la nevoile pieței- Trebue să spunem că studiul menționat cerând un timp de care șefii de întreprinderi, mici și mijlocii, nu prea dispun, s'a recurs în Statele-Unite, la asociațiuni corporative și tehnice.

In 1924 existau acolo 76 servicii comanditate de asociațiuni sau alte comunități interesate, 253 servicii comanditate ca întreprinderi economice, însărcinate cu studierea variațiunii tendințelor economice. Aceste organisme, grație

informațiunilor interioare, date de întreprinderi și statistici oficiale, publică mișcările conjucturei sau fluctuațiunilor periodice, din care se poate stabili prevederi economice demne de luat în seamă. Datele sunt comunicate șefilor de întreprinderi cari, la rândul lor, își adaptează politica, pentru afacerile lor, în sensul datelor indicate. La rândul lor, întreprinderile sunt obligate să comunice asociațiunilor rapoartele și studiile lor asupra desvoltării ce realizează. Nu e mai puțin adevărat că unele întreprinderi refuză să dea indicațiuni sigure asupra afacerilor lor. Totuși, în America, s'a înlăturat o astfel de mentalitate, odată cu renașterea unei concepțiuni mai libere în concurența economică, reușind să realizeze, prin colaborare, ceva nou în câmpul de activitate al întreprinderilor industriale.

Raționalizarea, astfel expusă, interesează în mare măsură orice întreprindere economică și trebue să găsească un larg ecou în sânul născândelor industrii românești.

(După Buletinul Ins. Ec. Rom.)

XXV. New-York. Spiritul de economie.

După ce am făcut o plimbare monstră cu automobilul dealungul râului *„Hudson“*, ceeace se chiamă aici *„River Side Drive“*, m'am oprit în fața unei bănci pe ***5—th Avenue*** (strada cea mai însemnată din New-York).

Acolo, în vitrină, se află un cadru mare în care se schimbă mereu cartoane pe cari sunt tipărite sentințe de ale oamenilor iluștri. Și pentru limbă și pentru spiritul cuprins în ele, le-am copiat, în mirarea trecătorilor, cari, desigur, mă vor fi luat drept un om cu o formă de țicneală blândă

Le transcriu:

1. ***Sir Thomas Lipton.*** Economia este primul principiu al succesului. Ea creează independența.

1. ***Robert E. Lée.*** Dacă inteligenței omului îi vom fi adăogat instinctul economisirei banului, nici o rasă nu ne va egala.

3. *I. Pierpont Morgan.* „O socoteală oricât de economică, valorează cât un mare dividend social, întregind profitul financiar al acestuia“.

4. *Victor Hugo.* „Mai presus de toate, învățați copii să facă economii. Economia este temelia sigură a tuturor virtuților“.

5. *Mark Hanna.* „Economia înalță pe om, îl face demn și abil și îl pune în stare să execute repede lucrurile“.

6. *John D. Rockefeller.* „Adevărate ocazii întâmpină numai pe omul cu banii la îndemână. Fiți economi în casă“.

7. *Th. Roosvelt.* „Dacă vrei să fii asigurat, începe cum trebue: începe să economisești“.

8. *Wileiam Ienning Bryan.* „Muncește serios, economisește continuu și nu-ți întoarce fața dela nici un om“.

9. *Marshal Field.* „Rezultatul unei vietuiri economice nu este apreciat cum trebue: eu socotesc că este cel mai important element pentru succesul cuiva“.

10. *Gladstone.* „Un copil care știe să economisească banul, rar se va întâmpla să fie un om rău sau un falit“.

11. *W. Mc. Kinley.* „Mica bancă, în casă, prețuește mai mult pentru viitorul copiilor decât toate sfaturile din lume“.

12. *A. Carnegie.* „Un om care nu poate și nu economisește bani, nu poate și nu va face ceva valoros“.

E clar cum toate propozițiile acestea considerate ca indicatoare de purtare sunt alese anume pentru infiltrarea spiritului de economie și iar economie. Și nu se pare că americanii au dreptate. Numai când ești străin fără nădejde la nimeni (rude, amici, milă publică), numai atunci afli ce valoare extraordinară are banul. Și cu cât mai mare trebue să fie valoarea asta pentru om la bătrânețe, când entuziasmul se stinge, vigoarea și atracția personală îl părăsesc și rămâne înfundat din ce în ce mai mult în indiferența obștească. Nu, americanii ăștia au dreptate. Viața e activitate și prevedere. Atât. Restul... ingrediente.

D. Gr. T. Popa

XXVI. — Marile magazine.

In America totul se face în mare. Comerțul a ajuns la o desvoltare neînchipuită. Magazinele din cele mai însemnate orașe ale Statelor-Unite, și, mai ales, cele din New-York, sunt uriașe. In ele, găsești să cumperi tot ce ți-ar trece prin minte dela un ac până la un rinocer.

Cel dintâiu magazin de felul acesta s'a deschis la Filadelfia în anul 1867. In acel an, se făcuse aci o expoziție, unde se vindeau de toate. Un tânăr negustor, văzând cât se câștigă la acea expoziție, încearcă să deschidă un magazin cu de toate. Fiindcă i-a mers bine, acest negustor Wanamacher, a deschis un asemenea magazin și la New-York. Mulți au căutat să facă ca dânsul și au isbutit. De atunci, a început în America moda marilor magazine.

Uriașele magazine din New-York întrec pe toate cele din Europa. Cel mai cunoscut și cel mai de seamă magazin din Paris sau din Londra e cu mult mai prejos, de cât marile magazine din Statele-Unite.

In New-York, sunt două soiuri de astfel de magazine: unele, cari au de vânzare mai mult lucruri scumpe, pentru oamenii cei mai bogați, cum e magazinul lui Wanamacher; altele cum e magazinul tovărășiei „Siegel Cooper“ [1]) au lucruri mai de mâna a doua, pentru popor.

In magazinul lui Wanamacher sunt 3509 de vânzători. Vara, orele de lucru sunt dela 8 dimineața până la 5 seara. Sâmbăta, după amiază și Duminica, însă nu se vinde de loc. Iarna se vinde dela 8 dimineața până la 6 seara chiar și Sâmbăta.

Leafa cea mai mică pe care o primesc vânzătoarele e de 140 lei pe lună. O vânzătoare bună, de mărfuri mai scumpe, are până la 300 lei pe lună. (Lei aur)

Leafa, ce se dă bărbaților e dela 240 până la 300 de lei pe lună. Lefurile acestea par mai mari decât cele din Eu-

1) Se citește: Zigher Cupŏr.

ropa, dar dacă se ţine seama de scumpetea traiului din Statele-Unite, nu putem spune, că funcţionarii comerciali americani trăesc mai bine, decât cei din continentul nostru.

In America, femeile muncesc deavalma cu bărbaţii. Fetele americane sunt foarte isteţe. Dacă o tânără fată americană intră, după isprăvirea şcoalei, în unul din marile magazine, în scurt timp, ea ajunge o bună negustoriţă. Incepătoarele sunt date pe seama celor mai bune dintre vânzătoarele vechi, care le învaţă să fie şi ele, la rândul lor, vânzătoare destoinice. Le arată cum trebue să vândă, cum să facă o factură, o scrisoare de expediţie; în sfârşit, toate tainele acestui meşteşug.

In marile magazine americane, se vând mai bine de 50 soiuri de mărfuri. Fiecare fel de obiecte se vinde în camere deosebite şi pentru fiecare fel este câte un administrator anumit, care lucrează pe socoteala sa, având toată răspunderea. El face cumpărăturile şi hotărăşte preţurile, cu cari trebuesc vândute mărfurile. Magazinul întreg, e condus însă de un singur director sau de mai mulţi tovarăşi, propietarii lui, cari lucrează împreună.

Pentru vinderea fiecărui soi de obiecte, sunt tocmite un număr hotărît de vânzătoare. In afară de ele, mai sunt vre-o 60 vânzătoare ajutoare, alese din'tre cele mai destoinice, care ajută la vânzare, acolo, unde e îmbulzeala mai mai mare. Acestea sunt în stare să vândă orice. Aceia, care ţi-a vândut azi mănuşi, mâine îţi poate vinde piane. Se vinde mai mult când dintr'un soiu de mărfuri, când dintr'altul, după anotimpuri şi după vreme. Când un val cald al oceanului Atlantic atinge ţărmurile New-Yorkului, încălzind aerul pe neaşteptate, atunci toată lumea aleargă să'şi cumpere ştofe subţiri de vară; dacă, dimpotrivă, dă câte o ninsoare, sau o ploaie, fiecare caută să'şi cumpere palton.

Diriguitorii fiecărui despărţământ din aceste uriaşe magazine, ştiu din practica lucrului, că, pentru anumite motive de cele mai multe ori neexplicabile, mulţimea se îngrămădeşte când la un soiu de mărfuri, când la altul. In loc să se tocmească la fiecare despărţământ numărul de vânzători în stare, să facă aceste vânzări neobişnuite, nu se tocmeşte decât atâţi câţi sunt neapărat trebuitori, iar ajutoarele aleargă la despărţământul, unde e mai multă vânzare.

Proprietarii magazinelor socot, că planul acesta de muncă e cel mai bun. Datorită lui, se înlătură învălmăşala şi se poate observa creşterea şi descreşterea vânzării unui anumit fel de mărfuri.

Cumpărăturile şi plata se fac în America cu totul altfel, decât în Europa. Inchipuiţi-vă, că o doamnă cumpără 4 mtr. de mătase, bunăoară. Vânzătorul îi măsoară mătasea, face o factură şi primeşte banii. La o masă e o funcţionară. Aceasta mai măsoară înc'odată ştofa, observă dacă factura e bine făcută, înveleşte banii în factură, îi pune împreună cu ştofa într'o cutie închisă şi trimite totul printr'un tub, cu ajutorul unui mecanism, la cassa centrală. In fiecare magazin mare sunt o mulţime de tuburi de acest soiu. Ele duc mărfurile şi banii la biuroul central aşezat în subsol. Câte 7 - 8 tuburi sunt pe seama unei singure funcţionare, care primeşte cutiile, le deschide, scoate banii din facturi, închide apoi totul în cutii, pe care le trimite iarăşi prin tub, la despărţământul cuvenit. In timpul acesta, vânzătorul se ocupă cu alt muşteriu iar funcţionara dela masă cercetează marfa. Toate acestea se petrec în timpul cel mai scurt cu putinţă. Unii muşterii cumpără pe datorie. In acest caz funcţionara dela masă aruncă factura la spatele ei, pe o masă mare, unde sunt puse registrele, în care se însemnă datoriile. Un funcţionar foarte atent se plimbă mereu pe lângă această masă. El ia factura în mână, îşi aruncă ochii pe dânsa şi spune încet: „Bun"! apoi dă înapoi factura. Funcţionarul acesta ţine minte numele tuturor muşteriilor, care cumpără pe datorie în acel magazin. In caz când are vre-o îndoială, el controlează în condici dar, lucrul acesta, se întâmplă foarte rar, cu toate că sunt mii

de persoane care cumpără pe datorie. Indată ce factura a fost controlată, e trimisă printr'un tub cu maşinărie la despărţământul de unde a fost cumpărată marfa.

Când cineva are de cumpărat mai multe soiuri de obiecte şi nu vrea să se împovăreze cu mai multe pachețele, nici să i se facă mai multe facturi neînsemnate, spune lucrul acesta dela cea d'intâi cumpărătură. Atunci i se dă un caieţel de cupoane, tipărite pe hârtie roză.

La fiecare tejghea, se înseamnă cumpărăturile făcute pe un cupon, care e rupt din caeţel, iar preţul lor se scrie pe coperta caieţelului. Cu chipul acesta muşteriul poate cerceta mereu suma cheltuită. Când cineva a cumpărat tot ce-i trebuie, ascensorul îl scoboară în rândul de jos, unde îşi găseşte toate cumpărăturile frumos împachetate. Acolo, le plăteşte pe toate odată.

Mărfurile, însoţite de cupoane de hârtie roză sunt împachetate cu cea mai mare grabă, căci culoarea aceasta arată că cumpărătorul poate veni în orice moment să le ceară.

Când muşteriul spune că nu vrea să ia cu dânsul marfa cumpărată, ci doreşte să i se trimeată acasă, atunci i se dă un carnet cu cupoane tipărite pe hârtie verde. Această culoare arată, că nu e nici o grabă să se împacheteze lucrurile cumpărate, cari vor fi trimise mai târziu la locuinţa cumpărătorului.

Americancele nu sunt deloc plictisite de negustori. Nici într'un caz, ele nu s'ar lăsa ademenite, să cumpere lucruri, de cari nu au neapărată trebuinţă, cum se întâmplă la noi. Chiar dacă au cumpărat ceva, care pe urmă nu le mai place, ele cer imediat să li se schimbe acel obiect.

Negustorii americani fac aceasta cu cea mai mare grabă, fiindu-le frică să nu'şi piardă muşterii. In America sunt foarte multe magazine; concurenţa e foarte mare şi toţi negustorii caută să fie cât se poate de politicoşi, să-şi atragă cât mai mulţi muşterii.

Cel mai mare magazin din lume, e magazinul tovărăşiei Siegel Cooper. El e aşezat într'o clădire uriaşe. Când intri

înăuntru, par'că intri într'un haos; pretutindeni e sgomot şi mişcare. In catul de jos, în mijlocul unei hale pline de nenumăraţi muşterii, se ridică statuia uriaşe a „Libertăţii". Numai valoarea aurului întrebuinţat la această statuie e de vre-o 90.000 lei.

In magazinul acesta sunt nenumărate ascensoare, dar pe lângă ascensoare, care's ceva obişnuit în America, aici, sunt şi un fel de scări, care, cu ajutorul unor maşinării, se rostogolesc mereu dela un rând la altul. Cum ai pus piciorul pe ele, te ridică în câteva clipe, la rândul la cari vrei să te urci. Magazinul acesta e cercetat zilnic, cel puţin 150.000 de muşterii; câte odată chiar de 250.000.

Pentru împachetarea mărfurilor, se trece în fiecare an 12.000.000 metri de sfoară, iar hârtia întrebuinţată în acelaş scop, ar acoperi o suprafaţă de 12.000.000 m. p.

Pentru facerea facturilor şi a scrisorilor, se întrebuinţează 2.000 de litri de cerneală şi 45.000.000 peniţe pe an. Trebuesc 300.000 de registre pentru însemnarea vânzărilor într'un an, şi la despărţământul băcăniei se întrebuinţează 90.000 saci pe săptămână.

In stabilimentul acesta, este şi un birou de poştă, aşezat acolo cu învoirea guvernului; apoi birouri de telefon şi telegraf, ce te pun în comunicaţie cu lumea întreagă. In orice timp acest uriaş magazin poate să îndeplinească toate trebuinţele şi toate dorinţele nenumăraţilor săi muşterii.

In subsol, se văd fel de fel de maşinării; unele pentru ridicarea scărilor, care se rostogolesc singure, altele pentru ascensoare, altele pentru tuburile prin care se trimit mărfurile dela un rând la altul, altele pentru lumina electrică.

In rândul în care se vând mobile, sunt vreo 6 camere cu pereţii frumoşi zugrăviţi.

In aceste camere se aşează mobilele, punându-se fiecare la locul lor, pentruca muşterii să poată vedea, cum ar veni lucrurile, când le-ar aşeza în casă.

In rândul al IV-lea se vând articole de băcănie. Tot în rândul acesta e şi un fel de piaţă.

Mulţime de lume se grămădeşte acolo, să cumpere carne, peşte şi tot ce-i trebuie de ale mâncării. In dosul vânzătorilor pe o lungime de 300 metri, sunt nişte camere recitoare de cristal.

Intr'un colţ e o lăptărie unde se face untul, cât ai clipi, în faţa clienţilor. In mai multe locuri bucătari iscusiţi arată tinerelor gospodine cum să pregătească mâncări alese.

In fiecare rând, se face un anumit fel de negustorie; într'unul găseşti vinaţuri, în altul e o menajerie, de unde poţi cumpăra diferite animale său păsări de preţ; nimic nu lipseşte în magazinul acesta. Pe casă e aşezată o grădină de iarnă, — o seră — şi un atelier de fotografie. Până şi un doctor este deobşte acolo pentru a da îngrijirile cuvenite, celor cărora le-a venit rău. Cât despre farmacie, nu ne mai rămâne vorbă! In total sunt 72 de despărţăminte, adică se vând 72 soiuri de mărfuri în acest magazin, iar funcţionarii din el ating cifra de 7000 de oameni.

Hărnicia ce domneşte acolo, cu greu ne-o putem închipui; fiind faţă, am rămâne uimiţi.

Directorii deşi nu sunt oameni cu însuşiri deosebite, dirigiuesc această întreprindere uriaşe cât se poate de bine, căci sunt neadormiţi. Taina isbânzii lor este credinţa ce o au, că, a voi este a putea!

Leonardescu şi Adamiu
(Cât şi cum se munceşte în America)

XXVII. — Portul Londra şi dokurile sale.

Portul Londra şi imensele sale întrepozite sunt una din principalele curiosităţi ale acestui oraş; acolo este centrul comerţului englez, care îmbrăţişează întregul univers.

Portul Londra, în înţelesul larg al cuvântului, se întinde dela podul Londrei, pe o distanţă de $6\,^1/_2$ mile (aproape $10\,^1/_2$ km. în jos), dar în realitate nu este ocupat de vase decât până la Deptford, la 4 mile dela pod. Numărul vapoarelor, care intră în acest port, pe fiecare an, se urcă la circa 20.000, iar valoarea mijlocie a mărfurilor exportate anual prin Tamisa, este de 100 milioane lire sau $2\,^1/_2$ miliarde franci. Toate ţările cunoscute ale lumei expediază aici cele mai variate produse; toate naţiunile trimet vasele lor, al căror conţinut este depozitat în imensele magazii ale dokurilor, fără plată de vamă, până când proprietarii lor găsesc plasament. Aceste întrepozite sunt nesfârşite pe ambele ţărmuri ale Tamisei. Subsolurile sunt înzestrate cu pivniţi imense în care vapoarele descarcă vinuri, uleiuri etc., cari sosesc din toate părţile pământului. Suprafaţa solului, cuprinde un teren imens, pe care oraşe întregi ar putea găsi uşor loc şi care este ocupată cu bazine, cheiuri, macarale, magazii enorme, contuare şi cu tot ceeace poate ajuta descărcarea şi încărcarea mărfurilor, conservarea şi expedierea lor.

Spre răsărit de turnul Londrei, se găsesc dokurile *Sf. Ecaterina*, puse în comerţ în anul 1828. Ele ocupă o suprafaţă de 10 hectare; 1250 case şi 11.300 locuitori, ocupau, odinioară, acest ţinut. Acolo pot intra şi eşi la flux şi reflux, bastimente de 700 tone. Magaziile au o capacitate de 110.000 tone mărfuri. O parte din aceste dokuri, este rezervată vapoarelor ce sosesc din Continent.

Dokurile Londrei, cele mai însemnate din port, situate la răsărit de cele precedente, au fost construite în 1805 şi au costat 4 milioane lire sterline. Ocupă o suprafaţă de mai bine de 48 hectare. Patru stăvilare le leagă de Tamisa şi 300 vapoare mari se pot adăposti uşor în bazinele lor, fără a mai socoti vasele de mici dimensiuni. In magazii încap 220.000 tone de mărfuri şi în pivniţi 380.000 hectolitri vin. Numai dokul tutunului şi magaziile Reginei ocupă o întindere de 2 hectare. In unele zile, când vântul de răsărit înlesneşte intrarea vaselor pe Tamisa, peste 3000 de lucrători cu ziua, sunt ocupaţi în dokurile din Londra.

Este un spectacol curios, să vezi dimineaţa la ora 6, această lume adunată în faţa porţei principale a dokurilor;

se văd acolo oameni de toate felurile şi din toate părţile lumei: albi, bruni şi negri, căutând pâine pentru muncă: nu li se cere altceva decât spate puternic. Capitalul companiei dokurilor Londrei şi Sf. Ecaterina, este de 13 milioane lire.

O uşă cu inscripţia „To the Kiln“ (la cuptor), aflată în colţul oriental al acestor dokuri, este aceea a unui cuptor mare, al cărui coş înalt este poreclit de popor „pipa Reginei“. Acolo se ard toate mărfurile confiscate sau avariate.

Cantitatea enormă de mărfuri, mai ales coloniale: ceai, cafea, zahăr, mătase, tutun, etc., ingrămădită în magazii, vinurile, cari umplu pivniţele; lăzile şi baloturile fără număr, butoaele şi sacii, coletele şi pachetele de tot felul, aruncate pe cheiuri, sunt în stare mai bine decât cifrele şi decât cea mai maestră descriere, să ne dea o slabă idee despre comerţul imens şi nemăsuratele bogăţii ale Londrei.

Pe ţărmul drept al Tamisei, se găsesc numeroase bazine ale dokurilor *Surcy* şi ale *Comerţului* care ocupă împreună o suprafaţă de circa 140 hectare, pe care se descarcă lemnărie.

Mai departe, între Limehouse şi Blackwall, în insula Câinilor, sunt aşezate *dokurile Indiilor occidentale*, care ocupă o suprafaţă de 120 hectare. Bazinele sunt destul de mari spre a fi în stare să primească 460 vapoare. Ele se numesc: *dokul de import, dokul de export, dokul de sud. Dokurile Indiilor orientale*, mai mici, sunt situate la Blackwall ceva ma in jos. *Docurile din Mihvall*, care ocupă o suprafaţă de 40 hectare, sunt tot în insula Câinilor la sud de acelea ale Indiilor occidentale. Şi mai în jos, între Bow-Creek şi North-Woolwich, sunt măreţele *docuri Victoria şi Albert*, care au o lungime de 4 ½ kilometri. Sunt luminate cu electricitate şi presintă toate inlesnirile închipuite pentru adăpostul vapoarelor şi corăbiilor. Ascensorul lor hidraulic, pentru ridicarea vaselor în reparaţie, merită a fi văzut.

C. Baedeker.

XXVIII. — **Fabricile de încălţăminte în America.**

Fabricarea încălţămintelor în Statele Unite a ajuns la atâta desăvârşire, încât, aproape în toate ţările lumei se vinde marfă americană.

Chiar Anglia, ţara cea mai înaintată, cu tot felul de industrii, are chiar prin cele mai mici oraşe, magazine numai cu incălţăminte din America. In Londra, pe strada cea mai însemnată — Regent Street—sunt şapte magazine de acest soiu. Am pomenit cu mirare, că'n Anglia a năvălit încălţămintea americană, de oarece ea e in fruntea ţărilor din Europa, în această privinţă.

Englezul cumpără încălţăminte americană, nu pentrucă aşa e moda, ci pentru că sunt şi mai trainice şi mai ieftine. O altă pricină, pentru care fabricanţii americani au luat cu mult mai înainte pe cei din Europa, este că Americanii nu fac încălţăminte numai cu un fel de măsură, numai din număr în număr.

Ei fac ghetele pe numerele întregi, pe numere cu jumătăţi şi chiar cu sferturi; şi la fiecare număr, cel puţin jumătate de duzină de ghete cu lărgimi felurite. Cu meşteşugul acesta, pot împăca şi pe cel mai mofturos muşteriu. Cine nu ştie că, dacă cumperi ghete gata şi te plângi negustorului, că nu'ţi cam vin, îţi răspunde: „Peste câteva zile au să'ţi vie bine“ caşi cum piciorul tău ar fi făcut să se dea după gheată. Ei bine, fabricantul american, oricând, îţi poate da încălţămintea ce'ţi vine deodată. Cu chipul acesta, magazinele sunt înzestrate cu multă marfă, muşterii se 'nmulţesc şi veniturile cresc.

Industria încălţămintelor fiind foarte de seamă, a fost cercetată cu multă luare aminte. Fabricanţii americani sunt desăvârşiţi în această industrie.

Prin muncă neîntreruptă, ei au ajuns să'şi cunoască meşteşugul în toate amănuntele lui. Frământându-şi mintea cum să facă ca să se întrebuinţeze cât mai puţini lucrători, au descoperit maşinăriile cele mai minunate. Lucrătorul

american munceşte cu suflet; în meşteşugul lui e neîntrecut de harnic şi produce mult.

Cismarul englez, de pildă, e meşter desăvârşit— artist — dar nu poate produce atât de mult. Englezul e întrecut din pricina maşinismului american.

Astăzi, în America, fabricaţiunea încălţămintelor cuprinde o sută de lucrări. Fiecare lucrător, cu ajutorul unei anumite maşini, nu face toată viaţa lui, decât una şi aceiaşi lucrare. Depildă: un lucrător n'are altă treabă, decât să rotunjească tocul cismelor fabricate, cu ajutorul unui cuţit purtat de o maşină.

Când te uiţi la acest lucrător, abia îl poţi urmări cu ochii atât de iute îi merg mânile.

Făcând mereu acelaş lucru, a căpătat deprinderea cât se poate de bine. Pentru orice altă lucrare însă, e neîndemânatec ca un începător.

După cum vedem, şi'n această industrie, Americanul împărţeşte munca la cât mai multe braţe.

Acest fel de a munci, i-a adus şi faima şi bogăţia.

Tot idee americană e şi aceea, ca fiecare fabrică să nu facă decât un soiu de marfă. Astfel vom vedea în America fabrici, care nu fac decât ghete de lux pentru dame, altele nu produc decât ciubote pentru lucrători; — o a treia face numai ghete pentru fetiţe; o a patra nu fabrică decât încălţăminte pentru muncitorii câmpului.

Astăzi în Statele-Unite, sunt 551 fabrici, cari produc împreună anual 68.000.000 perechi de ghete pentru bărbaţi; 598 fabrici, care dau pe fiecare an 65.000.000 perechi de ghete pentru femei; 552 fabrici, cari fac 42.000.000 perechi de ghete pentru copii. Dacă numai Statele-Unite au ajuns să încalţe aproape jumătate din locuitorii Eurpei, acest lucru se datoreşte următoarelor două fapte:

1. Că lucrătorul american face una şi aceiaşi lucrare necontenit.

2. Că o fabrică face mereu una şi aceiaş marfă. Perfecţiunea la care au ajuns maşinăriile în fabricaţiunea încălţămintelor, de vreo 15—20 ani încoace, a făcut să scadă mult, atât preţul lor, cât şi preţul braţelor de muncă.

Iată, ce a aflat, în această privinţă, un slujbaş dela Ministerul Industriei din Statele-Unite, pe când se ocupa cu fabricile de încălţăminte. O pereche de ghete de tocmeală trece prin 23 lucrări; în fabrică, ele sufăr 122 lucrări. Dacă se întrebuinţează doi lucrători ca să facă 100 de ghete cu şireturi, apoi ca să se facă acelaş număr de ghete cu maşina, trebuesc 113 lucrători. Timpul cerut pentru facerea celor 100 ghete de către doi lucrători e de 1436 ore şi 40 minute; cu maşine însă, ca să se facă acelaş număr de ghete, s'a pus numai 145 ore şi 4 minute.

O pereche de ghete de tocmeală costă 20 lei, pe când o pereche fabricată vine cam la 2 lei.

In fabricile de încălţăminte ale Americei, cea mai mare parte din lucrători sunt fete şi băeţandri.

Fabricanţii fac mare economie cu astfel de lucrători, căci salariile lor sunt mai mici, ş-apoi, lucrătorul tânăr deprinde mai uşor şi munceşte mai mult.

Oricine vizitează o fabrică de 'ncălţăminte din America, rămâne uimit de repeziciunea cu care se lucrează. In adevăr o pereche de ghete, se face în 17 minute, dacă se lucrează neîntrerupt la ele. Numai aşa se explică, cum, din asemenea fabrici ies pe fiecare zi câte 7500 perechi de ghete. In Europa, nu se aude de aşa ceva, şi, de aceia, lucrul acesta apare destul de mare. Fabricantul american a ajuns la atâta desăvârşire, din pricină că fiecare lucrător nu face decât o mică parte din lucru, dar o face cât se poate de iute. Până se găteşte o pereche de ghete din cele mai simple, ea trece prin mâinile a 37 de lucrători.

Iată, cum descrie un vizitator o fabrică de încălţăminte din New-York, pe care a observat-o de aproape:

Clădirea acestei fabrici e straşnic de mare şi cât se poate de urâtă.

Când intri în ea, par'că te vâri într'un stup cu albine: bâzâit în toate părţile, iar lucrătoarele furnică pretutindeni. Sălile lungi, cât toate zilele, sunt pline de maşinării, ce

suflă, scârție și hodorogesc de'ți ia auzul. Toate sunt mânuite de fete și băiețandrii, cu atâta iuțeală, încât, lucrul par'că isvorăște din mânile lor.

Aci, ca și'n toate întreprinderile americane, omul munceşte cât poate mai iute şi mai mult.

Nimeni nu se gândeşte că o astfel de muncă e prea obositoare și prea puțin sănătoasă. E greu de înțeles, cum pot îndura atâta muncă, niște femei atât de bicisnice. Nu-i vorbă că cele mai multe aci își găsesc sfârșitul, — mor istovite.

In această fabrică, zilnic lucrează 1000 de femei și 1500 de băeți. Pe zi ce merge, lucrătoarele sunt mai întrebate decât bărbații.

Urmărind fabricarea unui pantof sau a unei cisme, iată, cum se înșiră lucrările: In catul de sus al fabricei se află vre-o 125 lucrători, cari croesc pielea. Tot ei primesc și țidulele cu felul ghetelor comandate. Printr'o singură mișcare, o mașină taie căputa. Un om îi dă forma, iar altul taie părțile de sus.

Căptușelele, ștaifurele, carâmbii și garniturile sunt împachetate și trimise în atelier, cu ajutorul unui cărucior automatic. Aici, vezi lucrători, cari de 10—20 ani nu fac alta, decât croiesc căputele; alții cari, de 10 ani, taie numai tălpi, cu ajutorul unui cuțit, ca briciul de tăios și purtat de o mașină. Mai încolo, se văd două grupe de lucrători: una taie talpa pentru tocuri, și alta potrivește bucățile. Părțile isprăvite sunt puse în căruciorul automat și trimise în atelierul vecin.

Dacă se primește vreo comandă grabnică, atunci pachetele au o etichetă roșie, pe care e scris „urgent" sau „foarte urgent".

Chipul în care se coase nasturii la ghetele de damă, e cât se poate de frumos.

O lucrătoare pune câțiva pumni de nasturi într'o pâlnie ca și cum ar umplea o râșniță cu boabe de cafea; dă drumu mașinii, împinge gheata cu partea pentru nasturi

dint'o deschizătură și, într'o clipă, 11 nasturi sunt cusuți. Cu ajutorul acestei mașini, o singură lucrătoare poate să pună nasturi la 400 perechi de ghete pe zi.

O altă lucrătoare, tot cu ajutorul unei mașini, taie și tivește găurile pentru nasturi cu iuțeala fulgerului. In adevăr, ea poate să facă până la 11.000 de găuri pe zi.

Mașina de cusut este un aparat cât se poate de perfecționat. Cu el, se poate coase dela 600—700 perechi de ghete pe zi.

O adevărată minune de mașină e aceea care așează pingeaua pe calapod și o prinde în acelaș timp în cue. Această mașină e formată din niște clești, cari apucă automatic pingeaua de margini și de vârf și o întinde pe calapod. Printr'o singură mișcare a unei coarde, zeci de cuie înțepenesc pingeaua pe calapod.

Totul se face cu mașina: baterea tocurilor în cuie, rotunjirea lor, până și lustruirea tălpilor cu ceară neagră. O singură mașină poate face până la trei tălpi în acelaș timp. Baterea tălpilor în cuie, curățirea lor, totul în sfârșit, se face automatic.

In tot timpul lucrului, un supraveghetor se plimbă prin fabrică și cercetează mereu dacă se face lucrul cum se cade. Alți supraveghetori sunt puși să silească pe lucrători, când e vorba de o comandă grabnică. Deasemenea, în fabrică, sunt ucenici, cari adună ghetele ce s'au despărechiat și așează în ordine pe acele, ce cad de pe masa de lucru.

In fabricile americane, totul merge după ceasornic.

Lucrul se începe dimineața la 8 și toată lumea e datoare ca la 7 ore și 55 minute să fie in curtea fabricei. La amiază se face o pauză de 1 oră și 5 minute. La ora 1 și 10 minute, porțile se închid și fiecare trebue să se găsească la treabă.

Cu privire la leafă, bărbații primesc 60 lei pe săptămână; femeile și băeții primesc câte 25 lei, ba chiar și mai mult.

Dacă un lucrător descopere vreo îmbunătăţire la o maşină oarecare, aşa încât să se poată face cu ea lucru îndoit de mult, acel om primeşte jumătate din preţul lucrului ce se face mai mult, datorită născociri lui.

Din pricina atâtor fabrici, concurenţa e mare.

De multe ori, stăpânii fabricilor sunt nevoiţi să micşoreze lefurile lucrătorilor.

Aceştia înţeleg pricina scăderii salariilor şi nu se burzuluesc, că dimpotrivă 'şi îndoesc puterile, ca să mărească veniturile fabricii lor.

Când Americanii au maşini atât de perfecţionate şi lucrători atât de harnici şi de înţelepţi, nu e de mirare, că încălţămintele din fabricile lor au umplut magazinele din Europa. Bătrâna Europă poate lua pildă şi'n această privinţă dela Lumea Nouă.

Leonardescu şi Adamiu
(Cât şi cum se munceşte în America)

XXIX. — Idustria bumbacului.

In privinţa fabricaţiunii pânzeturilor şi stofelor de tot felul, America ne uimeşte prin cantitate. Anglia o întrece, însă, în ce priveşte calitatea.

Statele-Unite au, în multe oraşe, fabrici mari de ţesături de bumbac. Cele mai multe şi mai mari se găsesc în oraşul Fall-River.

Acest oraş are vreo 150.000 locuitori şi e aşezat cam la 80 kilometri departe de oraşul Boston. Cea mai mare parte din populaţia oraşului Fall-River formează astăzi 41 societăţi de ţesătorie, care au 427 fabrici. In ele torc zi şi noapte 3.000.000 fuse şi mişcă ca fulgerul peste 75.000 războaie şi muncesc 30.000 lucrători.

Plata acestor lucrători pe săptămână e de 1.200.000 lei

Pe fiecare an, ies din aceste fabrici 787.969.000 metri de pânză şi ştofe de bumbac. Capitalurile puse în aceste afaceri se urcă la 125.000.000 lei.

Pentru a pune în mişcare maşinăriile acestor fabrici trebue o forţă de 88048 cai putere. Râuşorul Fall-River, care trece prin mijlocul oraşului, nu curge degeaba. Pe dânsul s'au aşezat 10 turbine, ce dau o forţă de 1148 cai putere

Lipsa de braţe prin aceste locuri, face pe fabricanţi să primească cu bună leafă, pe toţi emigranţii, cari trec pe aici. Asemenea lucrători nu sunt statornici. Ei se tocmesc în fabricile de tors şi ţesut, numai în treacăt şi de nevoie. Îndată ce dau de un câştig mai bun, aiurea, le părăsesc uşor. Din pricina aceasta, în fiecare săptămână, fabricanţii sunt nevoiţi să schimbe şi să înlocuiască cel puţin 10% din lucrători. Treaba aceasta aduce pagube mari fabricanţilor, căci lucrătorii noi nu cunosc rostul lucrului, marfa nu mai este de aceeaşi calitate şi faima fabricei se duce.

Cea mai mare fabrică de ţesut din acest oraş e fabrica numită „Fall-River Ironworks". Aici se găsesc 266.542 fuse 7660 războaie şi 2700 lucrători.

In fiecare an, se ţes 109.200.000 metri de pânzeturi şi ştofe, adică 37 kilometri pe oră. Cu lungimea lor s'ar înconjura pământul de trei ori.

Braţele de muncă fiind scumpe, fabricanţii de ştofe de bumbac cumpără repede orice fel de maşini care să înlocuiască pe lucrători. Ei ştiu că numai aşa vor putea ţine piept concurenţii din Europa.

Americanii preţuesc, mai mult ca oricine, toate invenţiunile şi le plătesc foarte bine.

Când s'a născocit răsboiul automat de ţesut, sute de fabrici l-au introdus, căci le aducea mare economie de lucrători. Aceasta ne dovedeşte şi mai bine, că Americanii au multă pricepere şi îndrăsneală. Următoarea pildă, ne va lămuri îndestul asupra îndrăsnelii Americanului în afaceri.

Când s'a dat la lumină răsboiul automat de ţesut, in-

vențiunea aceasta a fost scump cumpărată de către un fabricant.

Indată, el a și început să fabrice răsboaie.

Când vre-o țesătorie își comandă la acest fabricant răsboaie, el nu primea comanda, decât, dacă i se vindea în acelaș timp, toate mașinile vechi de țesut. Această negustorie o făcea fără șovăială, pentruca nu cumva țesătorul să vândă mașinile vechi vre-unui negustoraș, care să'și înjghebe cu ele vre-o țesătorie. Toate aceste mașini vechi erau pe loc sfărâmate. Ne putem închipui ce de bani pierdeau la început fabricanții de răsboaie automate. Cu toate acestea, ei au lucrat foarte înțelepțește, căci astfel, toți țesătorii vor fi nevoiți să'și cumpere răsboaie automate, pe măsură ce'și vor reînoi mașinile de țesut. Care mare fabricant din Europa ar face una ca asta?!

Cu privire la prețul muncei, în fabricile de țesut, putem spune că lucrătorii sunt bine plătiți.

Un bărbat are 57 lei pe săptămână, o femee 30 lei. Tinerii: băeți și fete, pot câștiga între 15—25 lei pe săptămână.

In statele de sud, de câți-va ani, s'au deschis fabrici, unde munca se plătește mult mai ieftin. Bărbatul are 29 lei pe săptămână, femeia 19 lei, tinerii 12,50 lei. Aceasta se întâmplă pentrucă pe acolo sunt brațe mai multe.

Afară de aceasta se pun la muncă și copii de câte 8—10 ani, cu preț de 5—6 lei pe săptămână. Lăcomia de bani a marilor industriași americani le întunecă sufletul și ei caută să se folosească și de brațele slabe ale copiilor nevoiași.

Leonardescu și Adamiu
(Cât și cum se muncește în America)

XXX. — Navigația aeriană, o știință nouă.

La noi se pare că încă nu s'a înțeles deplin că navigațiunea aeriană, în tot complexul ei, constitue o știință vastă,

căreia îi corespunde o organizație dintre cele mai complicate. O țară poate să posede avioane și piloți, fără să fie înzestrată cu navigațiune aeriană; este cazul țării noastre.

Scopul acestei științi a organizării technice, este să asigure navigația aeriană. In acest cadru de organizare se deosebește o conducere centrală, în legătură cu o vastă descentralizare periferică. La centrala acestui mare aparat technic trebuie să existe o conducere technică cu mai multe secțiuni. Conducerea are să hotărască pentru fiecare linie aeriană modelul de avion, capacitatea de transport, pentru pasageri, poștă și mesagerii.

La această centrală technică se centralizează toată experiența ce se culege de pe toate liniile aeriene. Se constată desavantagiile, se fac propuneri noi pentru perfecționarea aparatelor, sporirea siguranței în sbor și perfecționarea serviciilor technice terestre în uzine și aeroporturi.

Conducerea technică dispune de următoarele secțiuni:

O secție de perfecționare technică a avioanelor din care face parte tot ceeace o țară posedă mai capabil ca personal technic. E de datoria epocei noastre de a creia o generație de constructori de avioane.

O altă secțiune poartă denumirea de secțiune de control a avioanelor în serviciu. Personalul acestei secțiuni este astfel organizat și repartizat încât, pe toate liniile aeriene funcționează, înaintea efectuării unui sbor, personal anume destinat să examineze cu deamănuntul funcționarea aparatului și nu-l predă personalului de bord decât dacă capătă convingerea și'și asumă răspunderea perfectei sale funcționări.

O subsecțiune de control se ocupă special de modul cum fiecare avion îndeplinește serviciul navigației aeriene, precum și nevoile publicului în ce privește transportul călătorilor și a mărfurilor. Tot acestei sub-secțiuni îi revine sarcina de a lua măsurile cele mai practice pentru a asigura plecările și sosirile pe aerodroame cu o punctualitate analoagă orariilor dela căile ferate.

Intr'o altă secțiune, alcătuită din laboratoarele de exami-

nare şi control a motoarelor şi aparatelor de bord, se controlează, înaintea sborurilor, anumite piese delicate ale fiecărui motor, precum şi aparatele de bord, ca: busola, măsurătorul unghiului de înclinare, precum şi supravegherea procesului de ardere a benzinei şi uleiurilor.

O alta se ocupă cu împrospătarea şi alimentarea fiecărui aerodrom cu toate materialele necesare bunei funcţionări a navigaţiei aeriene.

Atelierele de reparaţie sumară a avioanelor, cari pot proceda la reparaţiuni şi înlocuiri de piese mici şi făcând să nu sufere serviciul, formează o nouă secţiune. La un anumit număr de ateliere de reparaţiune, corespunde o uzină de motoare şi celule în care, ca printr'un purgatoriu, după un anumit număr de ore făcute 'n sbor, fiecare avion trece la revizuire.

In sfârşit, ultima secţiune este aceea a infrastructurei, adică a întregii organizaţiuni terestre, de care se serveşte navigaţiunea aeriană. Ea se ocupă de organizarea temeinică şi dotarea cât mai complectă a aerodromurilor cu toate instalaţiunile reclamate de perfecta şi sigura funcţionare a sborului. O bună parte din aceste instalaţii au mai fost amintite la secţiunile precedente, dar într'un alt angrenaj; vom mai aminti numai hangarele, instalaţiile de telegrafie fără fir şi farurile pentru luminarea în timpul nopţii.

Dacă am ţinut să arătăm în mod rezumativ această vastă organizaţiune, care se perfecţionează actualmente în toate ţările ce doresc să facă viabilă navigaţia aeriana, este că ne simţim obligaţi să risipim o confuzie ce în mod regretabil îşi făcuse loc in mintea unor oameni, cari îşi imaginează că este suficient a dispune de avioane şi piloţi, pentru a înzestra o ţară cu navigaţiune aeriană.

O, nu! Dela avion şi pilot până la navigaţia aeriană este o distanţă formidabilă, care reclamă să fie acoperită cu o organizare vastă, de care ne-am ocupat în rândurile precedente.

In afară de avion şi pilot, organizarea statelor moderne a creiat o ştiinţă nouă, care, de bună seamă, trebuie să ne dea mult de gândit. Cea mai mare parte din erorile săvârşite în evoluţia aviaţiei româneşti au provenit din faptul că am înţeles prin cuvântul aviaţie, avion şi pilot, neglijând aproape complect aplicaţiunile şi organizarea amplă a navigaţiei aeriene.

(„România Aeriană" Anul I No, 1)

XXXI. — Un program internaţional pentru anul 1928

Toate popoarele, cari aspiră să tragă foloase de pe urma aviaţiei comerciale, au elaborat proecte foarte serioase pentru anul 1928.

Statele Unite, deşi posedă o aviaţie comercială destul de mare, totuşi, se pare că intenţionat nu şi-au spus ultimul cuvânt. America, în dorinţa de a se aşeza în fruntea tuturor popoarelor în ce priveşte navigaţia aeriană, îşi rezervă un rol de arbitru aerian.

Dintre statele europene, cel mai interesat la realizarea unei aviaţii comerciale este Anglia, care vede, în acest instrument de transport, drumul cel mai sigur şi cel mai repede care o leagă cu India. In ceeace priveşte aviaţia militară, nu i-a dat o tendinţă de organizare ofensivă, ci îşi rezervă, până în prezent, un rol eminamente defensiv. Anglia doreşte să realizeze, pentru acest an, infrastructura şi funcţionarea liniei aeriene Cairo-Karaki (India), pânăla Bombai şi Calcuta. Pentru complectarea şi dublarea siguranţii legăturilor sale, Anglia pregăteşte o linie aeriană aerostatică — funcţionând cu dirijabile, — care să lege Londra peste Cairo, prin Bombai, cu Australia. In proect mai are în vedere tot o linie aeriană aerostatică dela Londra, prin Cap, spre Australia. Cairo va fi un important nod de comunicaţie aeriană, pentru Anglia. De aci vor forma o întreagă reţea aeriană, funcţionând dela nord la sud peste

domeniul african şi anume dealungul Nilului, peste Nisa, Beira şi Durban, spre Cap. Se remarcă tendinţa aeriană engleză de a-şi asuma supremaţia în domeniul african şi pe căile australiene. Mai puţin ar părea interesat acest trafic aerian englez în reţeaua internaţională a Europei şi el se face vizibil mai ales la punctele de îmbinare către liniile aeriane ale coloniilor.

Pentru Olanda, deşi avem de-aface cu o situaţiune internaţională asemănătoare, totuşi, în concepţia traficului ei aerian, lipseşte ideia supremaţiei aeriene. Cercurile aeriene olandeze au depus sforţări extraordinare pentru recunoaşterea şi realizarea infrastructurei liniei Amsterdam-Batavia, linie care promite să devie o comunicaţie permanentă şi sigură. Este evident că'n concepţia Olandei se manifestă tendinţa eminamente comercială, hotărâtoare pentru comerţul şi industria ei.

Pentru Franţa, întreaga tendinţă de expansiune aeriană, în afară de cea legată de apărarea teritorială, este determinată de nevoia imperioasă de a se lega, printr'o reţea aeriană sigură şi permanentă, de coloniile sale africane. Această tendinţă este cu atât mai remarcabilă cu cât în ultimul timp, Franţa, este hotărâtă să dea o organizaţie impetuoasă acestui domeniu colonial, punând un picior solid în acele ţinuturi. Iată dece, pelângă vasta organizaţie aeriană militară a Franţei de pe continent, tendinţa aeriană de stat franceză, merge către o foarte desvoltată aviaţie comercială spre Africa.

Linia aeriană Latecoere, stabileşte o bună legătură dela Paris-Marsilia-Langer la Dacar. Se tinde la prelungirea liniei peste ocean spre Brazilia, tendinţă foarte animată în cercurile comerciale franceze. Apoi linia aeriană dela Tunis peste lacul Tscead şi Catanga, la Madagascar, prin care linie se realizează o legătură cu linia aeriană belgiană a Congoului. Reţeaua aeriană franceză vine în atingere, în tendinţa sa de expansiune, cu reţeaua aeriană engleză, reţea care a luat cu mult înainte celei franceze, datorită şi

preocupărei acestia de apărarea teritorială continentală, atât de periclitată. O singură privire şi este suficientă pentru a verifica această afirmaţiune de superioritate engleză: Franţa are foarte multe avioane de uscat şi foarte puţine hidroavioane.

Germania, faţă de imposibilitatea momentană de a opera pe căile aerului spre India şi Africa, s'a aruncat cu toate puterile pentru a organiza legăturile aeriene către extremul orient.

Spre realizarea acestui ţel, ea a înţeles că o primă etapă era necesară şi, anume, cooperarea aeriană germano-rusă. Traficul aerian germano-rus merge astăzi pânăla Moscova şi deacolo cu legătura la Techeran. In 1923, s'a lucrat la perfecţionarea infrastructurei liniei aeriene Berlin-Moscova-Irkutz, la Pecking şi Shangai, iar deacolo, spre Japonia, linia va continua cu hidroavioane.

Deasemenea Germania urmăreşte un plan grandios, care se referă la funcţionarea unei linii aeriene prin Elveţia şi Marsilia la Madrid, deunde se va prelungi la Sevila, iar de acolo, linia va fi continuată pânăla Buenos Aires, ca linie aerostatică, funcţionând cu dirijabile, model Zeppelin, de ultimă construcţie. E vorbă ca la această foarte importantă linie de comunicaţie aeriană, să coopereze, în afară de Germania, Spania, Argentina şi chiar Franţa, pentru care o linie specială, pe cont propriu, ar fi prea costisitoare.

S'ar adeveri, cu ocaziunea acestei înfăptuiri, că navigaţiunea aeriană şi organizarea ei prezintă, în faţa istoriei, un element nou, — pe care niciuna din celelalte comunicaţii nu-l oferă într'un mod atât înnalt, anume cooperarea pacifică în domeniul aerian, chiar a popoarelor care a manifestat până eri sentimente protivnice.

Cooperarea aeriană a diferitelor state, la una şi aceiaş linie aeriană cu caracter internaţional, elimină noţiunea imperialismului care ar rezulta din tendinţa supremaţiei aeriene, care deasemenea este o lovitură nouă a apariţiunii forţelor văzduhului.

(După „România Aeriană" Anul II No. 4)

XXXII. — Comerţul în Chicago.

Americanii sunt foarte reclamagii. Nicăeri în lume nu se fac reclame atât de multe şi atât de bine ticluite, ca în Statele Unite. Chicago, însă, e în fruntea tuturor oraşelor americane, în această privinţă.

Următoarea pildă ne va da o idee de reclame meşteşugite şi hazlii, prin care îşi atrag muşterii, negustorii din Chicago. Timp de o lună de zile, zidurile Chicagoului au fost acoperite cu afişe pe care se citeau numai aceste cuvinte: „Luaţi-vă numai după aceşti paşi"! Fiecare se întreba: Ce paşi? Ai cui paşi? Şi unde să'i urmezi? Nu se vorbea decât de asta în tot oraşul. Toată lumea era curioasă să ştie, ce rost aveau acele anunţuri: când, într'o dimineaţă, când toţi se duceau pela treburi, se observară nişte urme de paşi, făcute dintr'un metal strălucitor, înfipte pe trotuare. Toate aceste tălpi sclipitoare, aşezate la depărtarea unui pas, duceau în acelaş loc, şi anume: la magazinul unui fabricant de încălţăminte. Lumea râse cu gust de această reclamă minunată, care îmbogăţi pe cel ce o ticluise. Asemenea reclame meşteşugite, care aţâţă curiozitatea, sunt foarte obişnuite în Chicago. Negustorii caută să se întreacă între ei, în această privinţă. Este chiar o şcoală anumită în care se învaţă meşteşugul de a face reclamă. Un negustor trebue, înainte de toate, să ştie să'şi atragă cât mai mulţi muşterii şi mai cu seamă pe femei. Acestea deşi foarte curioase din fire, sunt neincrezătoare şi nu se duc pe la magazinele cu reclame, decât dor ca să vadă, aşa în treacăt, ce lucruri grozave se vând acolo; dar odată ce au intrat în magazin, foarte puţin destoinic ar fi negustorul, care le-ar lăsa să plece fără să fi vândut ceva.

Marele magazine americane cheltuesc foarte mult cu reclamele. Ele 'şi-au ziariştii lor anumiţi, însărcinaţi numai cu facerea anunţurilor şi a reclamelor. Sunt ziarişti, cari câştigă câte 50 mii lei pe an, numai ticluind anunţuri atrăgătoare şi reclame, care deşteaptă curiozitatea. Cel ce are

o idee mai deosebită în această privinţă, o vinde foarte scump ziariştilor. Cei mai de seamă artişti din serviciul marilor magazine primesc la ei acasă, de două ori pe săptămână, pe toţi acei cari ar putea născoci reclame mai deosebite. Câteodată vin la ei până la 150 persoane pe zi, dar din o sumedenie de reclame nu se aleg decât 2—3 care sunt foarte bine plătite.

Lumea din America dă foarte puţină atenţie anunţurilor publicate de mai multe ori în şir, fără să li se schimbe cuprinsul.

De asemenea nu bagă în seamă anunţurile făcute după obiceiul englez, adică acelea în care se repetă de 50—60 ori acelaş cuvânt.

Pentru a aţâţa curiositatea publicului american, trebue să se schimbe foarte des cuprinsul anunţurilor.

Chipul cum îşi fac reclamă marele magazine de noutăţi, poate sluji de pildă în această privinţă. Directorii lor nu se mulţumesc să facă prin ziare anunţuri scrise cu litere mari, cum că în cutare zi, va avea loc vânzarea sau expoziţia cutărui soi de mărfuri, ci publică un articol bine scris şi scurt în acelaş timp. Dacă, depildă, e vorba de haine de iarnă în acel articol, ei arată, că faţă de frigul ce s'a lăsat de câtva timp, e nevoie ca lumea să se îmbrace cu haine groase; că acum, hainele cele mai bune, cele mai ieftine şi cele mai frumoase se găsesc în stabilimentul lor şi că vizitarea magazinului va încredinţa pe toţi de acest adevăr. Ei mai adaogă că e mult mai înţelept lucru să cheltueşti o mică sumă de bani, cumpărându-ţi un palton frumos decât să capeţi vreo boală şi să cheltueşti sume mari cu medicii şi cu doctoriile; în sfârşit, mai spun, că paltoanele lor sunt aduse deadreptul din Paris, unde au fost croite de cei mai desăvârşiţi maeştri. In cele din urmă, caută să încredinţeze lumea, că o asemenea marfă se vinde foarte iute şi că acei cari nu vor să piardă un aşa chilipir, trebue să se grăbească.

A doua zi, un alt articol va arăta tot cu atâta meşteşug

cât de necesar e să cumperi bluze de mătase sau umbrele.

Negustorii cunosc sufletul femeilor şi ştiu cum să le atragă. Dealtfel, aceste anunţuri sunt scrise în aşa chip, în cât, fără să vrei, te interesezi de cele arătate. In această privinţă, negustorii americani sunt mai presus decât cei din Europa. Negustorii din lumea veche îşi fac reclamele pentru cei ce au nevoe de cumpărat, pe când negustorii din lumea nouă le scriu în aşa chip încât să intereseze pe toată lumea şi stârnesc dorinţa de a cumpăra şi în acei cari, într'un moment dat, n'au numai decât trebuinţă de lucrul pomenit în reclamă.

Nicăeri în lume nu se cheltuesc atâţi bani cu anunţurile, ca'n America. Mulţi negustori cheltuesc, fără a sta la gânduri, câte 25000 lei pentru reclame. Priveliştea unui mare magazin cum e, bunăoară, acel al negustorului Marshal Field, a doua zi după publicarea anunţurilor prin ziare poate da o pildă de foloasele aduse de reclama bine făcută. Lupta cumpărătorilor, cari se duc cu duiumul, se înghesue şi se strivesc pe la tejghele, e cu adevărat uimitoare.

La Chicago, este o casă de comerţ cu totul deosebită. De acolo poţi să cumperi de toate, dar nu ţi se vinde nimic pe loc. Casa aceasta n'are un magazin propriu zis, în care să se vândă mărfurile. Muşterii ei sunt împrăştiaţi prin toată America şi chiar prin celelalte continente. Toate cererile se fac prin poştă. Ea are un catalog foarte gros, pe care 'l trimite pe la lume, în schimbul a 75 bani, deşi cheltueşte numai cu transportul lui câte 1.50 lei de bucată. Dar pentru ca să nu rămâie păgubaşi, directorii casei scriu persoanelor cărora le trimit catalogul, cam în chipul acesta :

„Nu putem să vă dăm degeaba un volum, care ne ţine pe noi cel puţin 5 lei, cu transport cu tot; dar dacă în adevăr voiţi să faceţi cumpărături dela noi, dovediţi-ne-o, cumpărând mai întâi catalogul nostru ; la rândul nostru, suntem gata să vă scădem cei 75 de bani, cari i-aţi dat".

Având catalogul, poţi să'ţi alegi tot ce'ţi place din el, apoi trimiţi costul şi scurt timp după aceea, primeşti mărfurile comandate.

Ceia ce-i curios, e că nici odată nu poţi cumpăra ceva pe loc. Dacă te duci singur, să-ţi faci cumpărăturile, ţi se arată probe, dar nu ţi se poate vinde nimic pe dată. Trebue să faci ca şi cum ai locui în alt oraş, adică să'ţi înscrii comanda, s'o plăteşti şi să aştepţi să'ţi fie trimisă acasă.

Acest soiu de magazine e foarte nemerit pentru starea de lucruri din Statele-Unite.

Aci, milioane de locuitori, trăind pe la moşii singuratice, sau prin sătişoare depărtate n'au nici un mijloc de a'şi înjgheba lucrurile, de cari au nevoie.

In Europa, unde oraşele mari sunt numeroase şi unde depărtările dintre sate şi oraşe nu sunt atât de mari, acest fel de magazin n'are rost.

Un agricultor american, a cărui moşie e aşezată la sute de kilometri depărtare de oraşul cel mai apropiat, e nevoit să se îndrepte către magazinul de care am pomenit Uitându-se in catalogul, cât toate zilele de mare, care cuprind mii de fotografii şi preţurile tuturor lucrurlle gândite şi negândite ca: încălţăminte, hamuri, farfurii, piane, covoare, haine, cărţi, etc., îşi alege cele ce-i trebuesc şi-şi face comanda, alăturând costul ei. Aşa se poate lămuri, pentru ce acest stabiliment primeşte până la 30.000 de scrisori pe zi.

In biurourile, în care se deschid scrisorile primite de această casă, nu sunt decât femei, ca slujbaşe. Munca lor e foarte lămurită. Ele caută mai întâi să vadă, dacă comandele sunt desluşit făcute; apoi trimit fiecare scrisoare la despărţămintele, în care se vând obiecte cerute în ea. Acolo, se scrie, pe fiecare obiect comandat de acelaş muşteriu, unul şi acelaş număr ca să se poată cunoaşte mai cu uşurinţă lucrurile, ce trebuesc impachetate la un loc. Funcţionarele cercetează, apoi, dacă suma primită se po-

trivește cu factura totală: dacă se potrivește, atunci trimit acea sumă la casă.

E foarte firesc să ne întrebăm dacă mușterii sunt totdeauna mulțumiți de chipul cum li se îndeplinesc cererile, și dacă nu fac vreodată plângeri în această privință.

Desigur că se fac plângeri și încă multe, dar obiceiul cassei e să ție seama de ele, când sunt întemeiate. In cazul acesta, se scrie mușteriului să trimeată înapoi lucrurile de care e nemulțumit. Cassa, îndată ce primește pachetul, restitue neîntârziat banii, fără a'și opri nimic pentru cheltuelile de transport.

Directoul acestui magazin știe că, toată faima și bunul mers al afacerilor sale, nu atârnă decât de încrederea pe care a știut să o insufle mușteriilor săi. El își dă seama că e mai bine să cheltuiască câțiva lei, decât să piardă un mușteriu, care fiind nemulțumit, i-ar defăima casa. Cataloagele sunt făcute cu cea mai mare bună credință. Mușterii știu că, de se face vreo greșeală dela magazin, nu vor rămâne nesatisfăcuți.

Chipul cum se lucrează în acest stabiliment, cu cei 2500 funcționari ai săi, cu sutele de dactilografi și cu sgomotul neîntrerupt al mașinelor de scris, cu cele 22 ascensoare ale sale, care se urcă și se scoboară fără răgaz, cu cele 60 de telefoane, prin care se vorbește fără încetare, — poate da o idee de felul cum se fac afacerile în Chicago. Casa aceasta are 2 milioane de mușterii și registrele ei sunt atât de meșteșugit ținute, încât într'o clipă se poate găsi rubrica fiecăruia dintr'nșii.

Corespondența zilnică e colosală; cu toate acestea, foarte rar se întâmplă să se facă vreo greșeală; de oarece se dă cea mai mare băgare de seamă tuturor lucrărilor și'n fiecare birou nu se face decât una și aceeași lucrare.

Americanii prețuesc prea mult timpul, pentru ca să-l piardă, lipind, în asemenea colos de stabiliment, scrisorile cu mâna. Ele sunt aruncate cu vrafurile într'un aparat năstrușnic, care lipește câte 100 de scrisori pe minut.

De asemenea, nu e vreme să se trimeată la poștă câte o tonă de scrisori, pentru a li se stampila timbrele. Casele comerciale mari din Chicago s'au învoit cu Direcțiunea Poștelor ca să le vândă timbre ștampilate gata.

Numai o singură Cassă a cumpărat dintr'o dată de 125.000 lei asemenea timbre. Se vând timbre de acest soiu, în fiecare lună de mai bine de 3 milioane de lei. La poșta centrală, se ștampilează 10 ore pe zi timbrele vândute în chipul acesta. Nu e mult timp de când s'a născut această înlesnire cu timbre ștampilate. Acum sunt în Chicago vre-o 60 din cele mai de seamă case comerciale, care au căpătat învoirea dela Direcția generală a poștelor, să'și puie astfel de mărci pe scrisori. Aceste case mai pot avea și câte un birou de poștă în magazinele lor. Acolo, sub supravegherea unui inspector poștal, funcționarii caselor aleg scrisorile și le trimit în saci deadreptul la gară, la ora plecări trenurilor.

Negustorii de obicei o duc foarte bine în Chicago. Banii sunt din belșug acolo dar și munca e înverșunată. Se muncește de dimineață până seara și, un om care n'ar avea de lucru, n'ar ști cum să'și treacă vremea. Toți sunt tineri și plini de putere. Unui negustor care n'a făcut avere până la 40 ani, nu-i rămâne decât un singur lucru de făcut; să plece din Chicago, căci acolo nu e socotit decât drept un om de nimic. In tot Chicago, un om de 30 de ani e privit ca bătrân; La 38 ani trebue să fie milionar, ca să aibă vreo trecere.

Oamenii, în genere, sunt judecați după chipul cum își îndeplinesc sarcina lor în viață. Singura sarcină, singurul țel al locuitorilor din Chicago e să câștige bani; și, trebue să recunoaștem că, dela țărmurile oceanului Pacific, până la acele ale Atlanticului, nimeni nu se poate măsura cu ei în această privință. Cu creerul veșnic în fierbere, cu mintea îndreptată veșnic spre aceiași țintă, fiecare se silește să atingă scopul urmărit de toți. Averea, setea de bogății sunt singurul imbold, care împing la o muncă veșnică, pe lo-

trivește cu factura totală: dacă se potrivește, atunci trimit acea sumă la casă.

E foarte firesc să ne întrebăm dacă mușterii sunt totdeauna mulțumiți de chipul cum li se îndeplinesc cererile, și dacă nu fac vreodată plângeri în această privință.

Desigur că se fac plângeri și încă multe, dar obiceiul cassei e să ție seama de ele, când sunt întemeiate. In cazul acesta, se scrie mușteriului să trimeată înapoi lucrurile de care e nemulțumit. Cassa, îndată ce primește pachetul, restitue neîntârziat banii, fără a'și opri nimic pentru cheltuelile de transport.

Directoul acestui magazin știe că, toată faima și bunul mers al afacerilor sale, nu atârnă decât de încrederea pe care a știut să o insufle mușteriilor săi. El își dă seama că e mai bine să cheltuiască câțiva lei, decât să piardă un mușteriu, care fiind nemulțumit, i-ar defăima casa. Cataloagele sunt făcute cu cea mai mare bună credință. Mușterii știu că, de se face vreo greșeală dela magazin, nu vor rămâne nesatisfăcuți.

Chipul cum se lucrează în acest stabiliment, cu cei 2500 funcționari ai săi, cu sutele de dactilografi și cu sgomotul neîntrerupt al mașinelor de scris, cu cele 22 ascensoare ale sale, care se urcă și se scoboară fără răgaz, cu cele 60 de telefoane, prin care se vorbește fără încetare, — poate da o idee de felul cum se fac afacerile în Chicago. Casa aceasta are 2 milioane de mușterii și registrele ei sunt atât de meșteșugit ținute, încât într'o clipă se poate găsi rubrica fiecăruia dintr'nșii.

Corespondența zilnică e colosală; cu toate acestea, foarte rar se întâmplă să se facă vreo greșeală; de oarece se dă cea mai mare băgare de seamă tuturor lucrărilor și'n fiecare birou nu se face decât una și aceeași lucrare.

Americanii prețuesc prea mult timpul, pentru ca să-l piardă, lipind, în asemenea colos de stabiliment, scrisorile cu mâna. Ele sunt aruncate cu vrafurile într'un aparat năstrușnic, care lipește câte 100 de scrisori pe minut.

De asemenea, nu e vreme să se trimeată la poștă câte o tonă de scrisori, pentru a li se stampila timbrele. Casele comerciale mari din Chicago s'au învoit cu Direcțiunea Poștelor ca să le vândă timbre ștampilate gata.

Numai o singură Cassă a cumpărat dintr'o dată de 125.000 lei asemenea timbre. Se vând timbre de acest soiu, în fiecare lună de mai bine de 3 milioane de lei. La poșta centrală, se ștampilează 10 ore pe zi timbrele vândute în chipul acesta. Nu e mult timp de când s'a născut această înlesnire cu timbre ștampilate. Acum sunt în Chicago vre-o 60 din cele mai de seamă case comerciale, care au căpătat învoirea dela Direcția generală a poștelor, să'și puie astfel de mărci pe scrisori. Aceste case mai pot avea și câte un birou de poștă în magazinele lor. Acolo, sub supravegherea unui inspector poștal, funcționarii caselor aleg scrisorile și le trimit în saci deadreptul la gară, la ora plecări trenurilor.

Negustorii de obicei o duc foarte bine în Chicago. Banii sunt din belșug acolo dar și munca e înverșunată. Se muncește de dimineață până seara și, un om care n'ar avea de lucru, n'ar ști cum să'și treacă vremea. Toți sunt tineri și plini de putere. Unui negustor care n'a făcut avere până la 40 ani, nu-i rămâne decât un singur lucru de făcut; să plece din Chicago, căci acolo nu e socotit decât drept un om de nimic. In tot Chicago, un om de 30 de ani e privit ca bătrân; La 38 ani trebue să fie milionar, ca să aibă vreo trecere.

Oamenii, în genere, sunt judecați după chipul cum își îndeplinesc sarcina lor în viață. Singura sarcină, singurul țel al locuitorilor din Chicago e să câștige bani; și, trebue să recunoaștem că, dela țărmurile oceanului Pacific, până la acele ale Atlanticului, nimeni nu se poate măsura cu ei în această privință. Cu creerul veșnic în fierbere, cu mintea îndreptată veșnic spre aceiași țintă, fiecare se silește să atingă scopul urmărit de toți. Averea, setea de bogății sunt singurul imbold, care împing la o muncă veșnică, pe lo-

cuitorii din Chicago. Toţi sunt cuprinşi de frigurile dorinţii de câştig şi, deaceia, toţi muncesc din greu şi fără răgaz.

In Chicago, lefurile sunt mici şi traiul cât se poate de greu; de aceea, e foarte rău de omul care n'are ambiţia să se ridice, ci se mulţumeşte să lucreze pentru alţii. Dinpotrivă, cei ambiţioşi şi cei îndrăsneţi, au totdeauna putinţă să facă avere acolo, căci cel mai deştept şi mai harnic învinge mereu.

In cei din urmă 10 ani, s'au făcut în Chicago de două ori mai multe uzine, decât erau, iar comerţul a crescut de la 3 miliarde la 4 miliarde de lei pe an. Lefurile s'au urcat cu 10 %, dar viaţa s'a scumpit cu 40 la sută.

Mijlocia lefurilor, — începând cu păcătosul câştig al sărmanelor femei, care agonisesc câte 10 bani cosând o pereche de pantaloni, până la leafa directorului vreunei companii, care primeşte câte 500.000 lei pe an, — e de 50 lei pe săptămână. Chiriile, în acest oraş, sunt de trei ori mai mari decât în celelalte oraşe.

Când e vorba de strâns averi mari, Chicago e cel dintâi oraş din lume, pentru acei pe care îi ocroteşte norocul, dar foarte greu trăieşte acolo cel puţin norocos.

Pricina pentru care oraşul acesta a ajuns unul din cele mai de seamă oraşe comerciale din lume, e datorită, în mare parte, firii locuitorilor săi. Aceştia fiind emigranţi şi fii de emigranţi, din toate ţările pământului, sunt dintre cei mai tari şi dintre cei mai întreprinzători oameni din păturile lor. Afară de aceasta, pilda pe care o dau cei mai mulţi muncind cu râvnă, îi îmboldeşte pe toţi la muncă. Cum ar putea cineva lucra alene, în mijlocul fierberii tuturor ? !

Unii din locuitorii Chicagului socot, însă, că alta e pricina isbânzii lor. Un învăţat european, ducându-se odată la Chicago, întrebă pe un bogătaş de acolo, care în scurt timp ajunsese milionar, dacă se gândise vre-odată la cauzele isbânzi sale.

„Le-am căutat adesea ori, răspunse el, dar n'am putut găsi decât una singură: sărăcia; sărăcia, a cărei muşcătură usturătoare face pe un copil bărbat".

Dacă sărăcia ar avea aceaşi înrâurire asupra tuturor, în scurt timp, ea ar dispărea de pe faţa pământului. Toţi cei care se plâng de sărăcie ar trebui să ia pildă dela Americani şi să muncească cu râvnă şi cu destoinicie, caşi dânşii: căci numai astfel va putea scăpa de această duşmană neîmpăcată.

Leonardescu şi Adamiu
(Cât şi cum se munceşte în America)

TABLA DE MATERIE